

**École des Hautes Études Commerciales**

**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du  
diplôme de Master en sciences commerciales**

**Option : affaires internationales**

**Thème :**

**La banque comme acteur important dans le  
financement du commerce extérieur**

**Étude de cas : B.N.A Annaba**

**Élaboré par :**

**Mlle. LABIOD Saoussen**

**Encadré par :**

**Dr. BELKACEMI Mohand Amokrane**

**Maître de conférences « A » à l'EHEC d'Alger**

**Septembre 2020**



**École des Hautes Études Commerciales**

**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du  
diplôme de Master en sciences commerciales**

**Option : affaires internationales**

**Thème :**

**La banque comme acteur important dans le  
financement du commerce extérieur**

**Étude de cas : B.N.A Annaba**

**Élaboré par :**

**Mlle. LABIOD Saoussen**

**Encadré par :**

**Dr. BELKACEMI Mohand Amokrane**

**Maître de conférences « A » à l'EHEC d'Alger**

**Septembre 2020**

## Résumé

Les échanges internationaux sont devenus très complexes dû à l'évolution que les relations économiques ont connu. Le paiement d'une transaction internationale est une procédure plus sophistiquée que l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, de ce fait, le secteur bancaire par le biais des techniques appropriées leur savoir-faire et leurs appuis financiers assure le bon déroulement des transactions commerciales.<sup>1</sup>

Aujourd'hui, la banque est considérée comme un acteur important pour l'exécution des opérations commerciales. Elle fait l'objet d'un intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrice et vise en même temps à couvrir les garanties pour lesquelles elle s'est engagée.

Ces dernières années, le commerce extérieur algérien a connu une progression en termes d'échanges extérieurs dû à la mondialisation, les techniques de financement, et les moyens de paiements proposés par les banques, permettent une réalisation des transactions internationales plus fluides et plus sécurisées pour toutes les parties du contrat surtout qu'elles sont fondées sur la diversité des lois et des réglementations, ce qui leurs permet une applicabilité universelle.<sup>2</sup>

Pour connaître le rôle que les banques jouent dans le financement du commerce extérieur, nous avons jugé essentiel d'effectuer notre étude de terrain au niveau de la Banque National d'Algérie (BNA).

---

<sup>1</sup> Marianne, Ahmed Oussama, « le financement des importations par les banque », mémoire de master, université de Bejaia ,2016/2017.

<sup>2</sup> MASSIMO Khaldi, Le crédit documentaire, Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009.

## ملخص:

أصبحت التجارة الدولية معقدة للغاية بسبب تطور العلاقات الاقتصادية. إن دفع معاملة دولية هو إجراء أكثر تعقيداً من شراء أو بيع سلعة يتم تنفيذها على أراضيها، والقطاع المصرفي في الحقيقة عن طريق التقنيات المناسبة خبرتهم ودعمهم المالي ضمان حسن سير المعاملات التجارية.

يعتبر البنك اليوم لاعبا مهما في تنفيذ العمليات التجارية. وهو موضوع وسيط مالي من خلال الاعتمادات الممنوحة لشركات الاستيراد والتصدير ويهدف في نفس الوقت إلى تغطية الضمانات التي يلتزم بها في السنوات الأخيرة، تطورت التجارة الخارجية الجزائرية من حيث التجارة الخارجية بسبب العولمة، وتقنيات التمويل، ووسائل الدفع التي توفرها البنوك، مما يسمح بتجارب دولية أكثر مرونة وأكثر أمناً لجميع أطراف العقد خاصة أنهم مبنون على تنوع القوانين واللوائح، مما يسمح لهم بالتطبيق على المستوى الدولي.

لمعرفة الدور الذي تلعبه البنوك في تمويل التجارة الخارجية، اعتبرنا أنه من الضروري إجراء دراستنا الميدانية على مستوى البنك الوطني الجزائري.

## **Abstract**

International trade has become very complex due to the evolution of economic relations. The payment of an international transaction is a more sophisticated procedure than the purchase or the sale of a good carried out on its own territory, of this fact, the banking sector by means of the appropriate techniques their know-how and their financial supports ensuring the smooth running of commercial transactions.

Today, the bank is considered an important player in the execution of commercial operations. It is the subject of a financial intermediary through credits granted to importing and exporting companies and aims at the same time to cover the guarantees for which it is committed.

In recent years, Algerian foreign trade has grown in terms of foreign trade due to globalization, the financing techniques, and the means of payment offered by the banks, allow a more fluid and more secure international transaction for all parties to the contract especially that they are based on the diversity of laws and regulations, which allows them universal applicability

In order to understand the role that banks play in the financing of foreign trade, we considered it essential to conduct our field study at the level of the National Bank of Algeria (BNA).

## Remerciements

*Je tiens tout d'abord à remercier Dieu le tout puissant et miséricordieux, de m'avoir donné la force et la patience d'accomplir ce modeste travail.*

*En second lieu, je tiens à remercier Mr. BELKACEMI Mohand-Amokrane, mon encadrant au niveau de l'école des hautes études commerciales (EHEC) pour ses orientations et son esprit critique tout au long de la réalisation de cette recherche.*

*Je remercie également Madame LAMRI Samia, ma promotrice au niveau de la banque B.N.A Annaba pour sa disponibilité, ses nombreux encouragements, son regard de formatrice et ses connaissances qui furent très utiles.*

*Nos vifs remerciements vont également aux jurys pour l'intérêt qu'ils ont porté à ma recherche en acceptant d'examiner mon travail et de l'enrichir par leurs propositions.*

*Un remerciement chaleureux pour ma famille qui m'a soutenue lors de cette expérience enrichissante pleine des hauts et des bas.*

*Enfin, je tiens également à remercier toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

## Liste des tableaux

<b>Tableau 1 Les coûts unitaires de production du drap et du vin .....</b>	<b>8</b>
<b>Tableau 2 L'évolution des importations par région économique en Algérie pour la période 2010-2017 (Valeurs en million USD). ....</b>	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
<b>Tableau 3 L'évolution des exportations par région économique en Algérie pour la période 2010-2017:.....</b>	<b>26</b>
<b>Tableau 4 : L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 2010-2020 .....</b>	<b>27</b>
<b>Tableau 5 Les intervenants de la lettre de change et leurs documents .....</b>	<b>72</b>

## Liste des figures

<b>Figure 1 : le cycle de vie d'un produit .....</b>	<b>16</b>
<b>Figure 2: Les théories du commerce international .....</b>	<b>20</b>
<b>Figure 3 :L'évolution des importations par région économique en Algérie pour période 2010-2017 .....</b>	<b>25</b>
<b>Figure 4 : L'évolution des exportations par région économique en Algérie pour période 2010-2017 .....</b>	<b>26</b>
<b>Figure 5 L'évolution du commerce extérieur algérien 2010-2020 .....</b>	<b>28</b>
<b>Figure 6 un représentatif d'une opération d'affacturage.....</b>	<b>54</b>
<b>Figure 7 Représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit .....</b>	<b>56</b>
<b>Figure 8 Mécanisme de déroulement du crédit documentaire. ....</b>	<b>65</b>
<b>Figure 9 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire .....</b>	<b>69</b>
<b>Figure 10 l'organigramme de la BNA .....</b>	<b>80</b>
<b>Figure 11 : Modèle de domiciliation import : .....</b>	<b>99</b>
<b>Figure 12 Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire .....</b>	<b>104</b>

# SOMMAIRE

Introduction Générale.....	2
1. Chapitre I/ Les fondements du commerce international .....	6
1.1 Section I / : Les théories du commerce international .....	6
1.2 Section II / L'évolution du commerce international : .....	22
1.3 Section III / Les documents et les Incoterms utilisés dans le commerce international .....	29
2. Chapitre II : Le financement du commerce extérieur.....	43
2.1 Section I : Les techniques de financement : .....	44
2.2 Section II : Les méthodes de règlement des transactions internationales .....	61
2.3 Section III: Les instruments de paiement à l'international.....	71
3. Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire (cas de la BNA).....	77
3.1 Section I / Présentation générale de la banque nationale d'Algérie « B.N.A » .....	77
3.2 Section II / Présentation de la méthodologie de recherche adoptée : .....	86
3.3 Section III / Présentation et analyse des résultats et présentation du cas pratique .....	91
Conclusion générale .....	109
Bibliographie.....	111
Annexes.....	115

# Introduction Générale

## Introduction Générale

A l'ère de la globalisation et de la mondialisation de l'économie, aucun pays ne peut se suffire à lui-même. Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. A cet égard les opérations du commerce international présentent un intérêt d'une grande importance en raison de leur impact économique, politique, social et géographique. En effet, le non disponibilité de certaines ressources et biens indispensables à la stabilité économique des pays, engendre la nécessité de les acheminer en provenance d'autres pays. C'est ainsi que les transactions internationales se développent et prennent de l'ampleur de jour en jour.<sup>3</sup>

En effet, pour réduire le déplacement des commerçants, et résoudre les conflits de lois et des réglementations entre les pays, on constate la nécessité de l'intervention de certains organismes internationaux, tel que " **la chambre de commerce international CCI**" qui assurent l'harmonisation des règles et pratiques commerciales et financières, et suivent le développement du commerce international.

L'application de ces règles et pratiques incombe aux banques. Elles, qui jouent un rôle prépondérant dans la mesure où elles mettent en place plusieurs techniques de financement, elles œuvrent et veillent à l'application et au respect des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et des changes de chaque pays concerné d'autre part.

Les banques se concentrent beaucoup plus sur l'amélioration des techniques de paiement et de financement en utilisant de nouvelles méthodes qui rassurent les opérateurs économiques, réduisent le maximum les risques, et s'adaptent en même temps à l'environnement économique qui ne cesse d'évoluer.

L'Algérie comme tous les autres pays doit s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en place des règles uniformes économique et financière afin de viser la libéralisation du commerce extérieur.

Nous proposons, à travers cette modeste contribution, de mettre en lumière le rôle que les banques jouent dans la concrétisation des opérations du commerce extérieur et les différentes techniques de paiement et de financement proposées par les celles-ci.

La principale question que nous nous posons est la suivante :

***Quel est le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur?***

---

<sup>3</sup> BOUCHTA.S, *Le commerce international*, Ecole supérieur des banques, Alger, 2003,

Ainsi un certain nombre de questions mérite réflexion :

- *Comment les banques contribuent-elles au financement du commerce extérieur ?*
- *En matière de sécurisation des opérations du commerce international, quel est le rôle des banques ?*

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

**H1** : La banque joue un rôle considérable en matière de financement du commerce extérieur : elle assure la sécurité et la rapidité des échanges commerciaux.

**H2** : Les techniques de paiement à l'international jouent un rôle important dans la sécurisation des opérations du commerce international.

### **Choix et intérêt du sujet :**

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons :

- Sujet en rapport avec notre spécialité et pourrait nous ouvrir les portes d'un emploi que nous pourrions décrocher
- Elargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.

Ce sujet présente un intérêt majeur dans le domaine bancaire à l'international, car d'une part, il présente les principales opérations utilisées dans les transactions avec l'étranger et d'autre part, il montre comment les banques contribuent à faciliter les transactions dans le commerce extérieur.

### **Méthodologie de recherche**

Afin de mieux cerner ce sujet, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant sur une recherche documentaire (ouvrages, revus, thèses, rapports et sites web, mémoires, dictionnaires.....), portant sur le thème, ensuite nous avons fait appel au volet descriptif et analytique afin d'apporter des éléments de réponses à notre problématique par le moyen d'un stage auprès de la banque B.N.A.

Afin de maîtriser les opérations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons passé un stage pratique au sein du service étranger de l'agence **B.N.A 810** d'Annaba qui a pour but de répondre, à la problématique en détaillant le traitement pratique des principales opérations du service étranger et nous avons essayé

de les décrire aussi fidèlement que possible.

Pour atteindre ce but, nous avons estimé nécessaire de scinder ce mémoire en trois chapitres distincts.

En effet, dans le premier chapitre nous allons présenter les fondamentaux du commerce extérieur, nous traiterons dans le second chapitre le financement du commerce extérieur et les différentes techniques de paiement utilisés à l'international.

Enfin nous allons conclure notre mémoire par une étude d'un cas pratique au sein de la banque nationale d'Algérie **B.N.A** et qui portera sur une importation d'un matériel.

# **Chapitre I :**

## **Les fondements du commerce international**

## Chapitre 1 : les fondements du commerce international

### **1. Chapitre I / Les fondements du commerce international**

Le commerce extérieur est considéré comme un enjeu majeur pour toutes les économies, car le développement d'une nation dépend principalement de son ouverture commerciale. En effet, l'échange international permet de créer une concurrence entre les systèmes productifs nationaux, où l'efficacité productive d'un pays est évaluée à travers les échanges réalisés. C'est ainsi que, nous proposons dans ce chapitre intitulé « les fondements du commerce international » d'étudier, dans la première section, les théories du commerce international où nous allons présenter les théories traditionnelles en expliquant le concept des avantages et des échanges entre les nations. Toutefois avec la mondialisation, ces théories devenaient de moins en moins capables d'appréhender les nouvelles stratégies des échanges commerciaux ce qui a engendré l'émergence des nouvelles théories du commerce international qui visent à expliquer ces faits économiques par de nouveaux outils, cela fera l'objet du deuxième point. La seconde section, quant à elle, abordera l'évolution du commerce international, où on étudiera la naissance du commerce international, son développement, son évolution en Algérie durant ses dernières années ainsi que sa libéralisation à partir des années 1990. Enfin, en dernier lieu, nous allons évoquer dans la troisième section, deux points essentiels : les incoterms, leurs signification et leurs rôle de définir les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue précisées dans le contrat de vente conclu, et aussi les documents utilisés dans le commerce international en expliquant le degré d'importance et l'utilité de chacun.<sup>4</sup>

#### **1.1 Section I / : Les théories du commerce international**<sup>5</sup>

Les théories du commerce international expliquent avant tout la spécialisation des pays dans la production d'un type de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur un marché étranger en contrepartie d'autres produits (biens ou services importés). Par ailleurs, chaque pays se spécialise dans la production les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire qu'il maîtrise le plus par rapport aux autres pays.

Dans cette section, nous allons essentiellement présenter deux grands points :

- Les théories traditionnelles du commerce international.

<sup>4</sup> <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm> (15/03/2020; 14h10)

<sup>5</sup>Rainelli (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.

## Chapitre 1 : les fondements du commerce international

- Les nouvelles théories du commerce international.

### 1.1.1 Les théories traditionnelles du commerce international

« Les théories traditionnelles du commerce international sont essentiellement basées sur les modèles classiques d'Adam Smith, de David Ricardo ainsi que sur le théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson sur la loi des proportions des facteurs. Elles reposent sur les hypothèses suivantes :

- Les droits de douanes et les frais de transport sont inexistantes.
- Le plein emploi des facteurs de production est atteint.
- Existence d'une concurrence pure et parfaite sur le marché des biens et des facteurs de production.

Cependant, ces théories ont constitué de sérieuses entraves au développement du commerce international »<sup>6</sup>

#### 1.1.1.1 La théorie smithienne des avantages absolus<sup>7</sup>

**Adam Smith (1723-1790)** est un philosophe et économiste classique écossais et auteur de l'ouvrage fondateur de la doctrine classique « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations » (1776), sa théorie est fondée sur l'avantage absolu.<sup>8</sup>

Son but était de montrer que libre-échange est considéré comme un facteur de croissance pour les pays. Pour les auteurs classiques la doctrine libérale se résume dans l'expression « laissez-faire, laissez-passer » c'est-à-dire chaque économie doit produire et exporter les marchandises pour lesquelles elle dispose un avantage en termes de coûts de production et importer les marchandises pour lesquelles elle ne dispose d'aucun

<sup>6</sup> <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k75319v.pdf> (15/03/2020; 16 h15)

<sup>7</sup> <https://fr.calameo.com/read/0060926873ffc20fb821d> (15/03/2020; 16 h30)

<sup>8</sup> **La notion de l'avantage absolu** : selon Adam Smith c'est : « la maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi ce qui lui coûterait moins cher à acheter... ce qui est prudent dans la conduite de chaque famille en particulier ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en l'état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employées dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage. On ne peut faire croître en Ecosse de fort bons raisins, dont on peut faire aussi du fort bon vin avec trente fois plus de capital et de l'industrie du pays, qu'il ne faudrait en mettre pour acheter à l'étranger la même absurdité existe à vouloir tourner vers un emploi de la même sorte un trentième, ou, si l'on veut, un trois centième de l'un et de l'autre, de plus qu'il n'en faut. » Smith, A. (2000).

## Chapitre 1 : les fondements du commerce international

avantage<sup>9</sup>.

C'est d'ici que découle La division internationale du travail. Selon **A. Smith**, la spécialisation des tâches permet de renforcer la productivité, la croissance économique et l'amélioration du niveau de vie par la suite<sup>3</sup>.

Mais, dans le cas où un pays ne possède aucun avantage dans toutes les activités par rapport à ses rivaux, ses coûts étant les plus élevés dans toutes les productions, ne lui permettent pas d'intégrer le réseau du commerce international.

### 1.1.1.2 La théorie ricardienne des avantages comparatifs

**David Ricardo (1772-1823)** est un économiste classique auteur de l'ouvrage « Principes de l'économie politique et de l'impôt » (1817). Ricardo aborde les intérêts des échanges internationaux pour les pays et la notion de coûts comparatifs. Pour Ricardo, même si un pays ne dispose pas avantage absolu, il peut avoir intérêt à se spécialiser et à échanger s'il dispose d'un avantage comparatif.<sup>10</sup>

Ricardo considère que la fabrication d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches, chaque pays fabrique la partie du produit pour laquelle il a un avantage comparatif. Cela correspond à une Division internationale du processus de production (DIPP).<sup>11</sup>

C'est-à-dire deux (2) pays : Angleterre, Portugal ; deux (2) produits : le drap, le vin ; un (1) facteur de production : le travail. Le point de départ de cette théorie est la comparaison de deux économies en autarcie. Les coûts unitaires relatifs de production de drap par rapport au vin ne sont pas les mêmes dans les deux pays ; en Angleterre 100/120, contre en Portugal 90/80 (voir le tableau ci-dessous).

### Tableau 1 Les coûts unitaires de production du drap et du vin<sup>12</sup>

<sup>9</sup> <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k75319v.pdf> (15/03/2020; 17 h30)

<sup>10</sup> <https://www.universalis.fr/encyclopedie/commerce-international-theories/2-la-theorie-classique-du-commerce-international/> (20/03/2020 ; 15:07)

<sup>11</sup> <http://univbejaia.dz/jspui/bitstream/123456789/7180/1/Les%20échanges%20de%20marchandises%20dans%20le%20monde.pdf> (20/03/2020 ; 16:00)

<sup>12</sup> Michel Rainelli, Commerce international, Ed la découverte, Paris, 2003, P47.

## Chapitre 1 : les fondements du commerce international

Pays/Produit	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

D'après **A. Smith**, l'Angleterre n'a rien à offrir au Portugal, car, ce dernier dispose d'un avantage absolu pour les deux biens. Mais Ricardo veut montrer le contraire à travers sa fameuse contribution à la littérature du commerce international. Pour lui, un pays gagnera toujours à commercer même s'il ne dispose d'aucun avantage absolu, il jouira d'avantage comparatif<sup>13</sup>.

Pour illustrer cette idée, on suppose qu'en Angleterre, pour créer une unité de drap, et il faut renoncer à environ 0.83 (100/120) unité de vin .et pour créer une unité de vin, il faut abandonner 1.2 (120/100) unité de drap.

Par contre, en Portugal, pour la production d'une unité de vin, il faut céder environ 0.88 (80/90) unité de drap et 1.125 (90/80) unité de vin contre le renoncement à une unité de drap.

Nous pouvons déduire donc que le drap est plus difficile à produire que le vin en Portugal, alors qu'au Angleterre c'est l'inverse. Par conséquent, chaque pays trouve son intérêt en se spécialisant dans la production de la marchandise pour laquelle il détient l'avantage comparatif le plus élevé (l'Angleterre se spécialise dans la production du drap, par contre le Portugal va se spécialiser dans la production du vin.). Dès lors, chaque pays a intérêt de s'ouvrir à l'extérieur et s'échanger même s'il est désavantagé dans toutes les productions.<sup>14</sup>

La théorie de l'avantage comparatif présente aussi des restrictions que nous pouvons énumérer comme suit:

- Le travail n'est pas considéré comme étant le seul facteur de production des biens ;
- le modèle de Ricardo est basé sur l'échange de spécialisation c'est-à-dire le commerce interbranche, il ignore totalement l'existence du commerce international pour des produits identiques, bien qu'aujourd'hui celui-ci est devenu tout à fait dominant;
- elle suppose que les coûts réels sont constants chez toutes les nations, alors

<sup>13</sup>De Melo. J, Grether J-M, *Commerce international : théories et applications*, Ed De Boeck, Paris, 1997,

<sup>14</sup> Idem.

qu'ils varient d'un pays à l'autre.<sup>15</sup>

### 1.1.1.3 Théorie d'Heckscher-Ohlin-Samuelson

Cette théorie est le principal prolongement de l'analyse ricardienne, elle porte le nom de ses trois auteurs, des économistes suédois **Eli Hecksher (1919)**, **Berti Ohlin (1939)** et l'économiste américain **Paul Samuelson (1948)**. Au début il s'agissait seulement de deux exposés littéraires, dus à Hecksher et Ohlin où ceux-ci étaient à la recherche de l'origine de l'avantage comparatif qui est principalement basé sur l'abondance relative d'un facteur de production, ce que l'on nomme la dotation factorielle.

Cette analyse néo-classique exclut l'hypothèse ricardienne du seul facteur de production et encourage celle de la combinaison de deux (ou plusieurs) facteurs de production. Le théorème Hecksher-Ohlin affirme qu'un pays, relativement doté d'un facteur de production, exportera les biens intensifs en ce facteur en échange de biens importés, qui nécessitent un usage plus intensif de ses facteurs rares.

Le modèle de base de cette théorie est dit « 2-2-2 », c'est-à-dire 2 pays (étranger, national), deux biens l'un est intensif en travail et l'autre est intensif en capital, deux facteurs de production (capital, travail). Le pays national se spécialisera et importera les produits intensifs en travail (ou en capital), et exportera les produits intensifs en capital (ou en travail), les deux pays sont identiques en tout point, sauf pour les dotations factorielles qui seront à l'origine de cet échange.

Par la suite, une contribution supplémentaire a été apportée par Paul Samuelson qui a montré que le libre-échange conduit à une uniformisation internationale des facteurs de production et des prix. (Théorème HOS – Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Dans le modèle HOS<sup>16</sup>, la spécialisation est fondée sur la dotation différentielle en facteurs de production, il livre deux conséquences très importantes : le théorème de Stolper- Samuelson et le théorème de Rybczynski.

#### 1.1.1.3.1 Le théorème de Stolper-Samuelson

Ce théorème démontre qu'à terme, l'égalisation des prix des facteurs identiques

---

<sup>15</sup> <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm> (02/04/2020 16h28)

<sup>16</sup> FIGLIUZZI. A, 2006, Op.cit.

qui résulte de cet échange international, conduit à la suppression des avantages comparatifs, ce qui fait que les nations devraient chercher d'autres aspects, par exemple l'innovation, développement, Etc.

### 1.1.1.3.2 Le théorème Rybczynski

Ce théorème permet de lier les modifications des dotations en facteurs d'un pays, il explique l'impact d'une augmentation relative de la dotation en un facteur sur la spécialisation du pays.

### 1.1.1.3.3 Paradoxe de Wassily Leontief (1905-1999)

Le modèle HOS a été utilisé en 1953 afin de faire une expérience sur le cas des Etats-Unis qui sont plus dotés en capital qu'en travail, et il a constaté que les exportations sont que des produits intensifs en travail. Ce fait est considéré comme un paradoxe. Il ne remet pas en question le modèle HOS, mais il propose de prendre en considération le nombre des travailleurs ainsi que leur efficacité relative.<sup>17</sup>

La théorie HOS suppose un état statique de la dotation des facteurs naturels, malgré qu'en réalité la dotation de facteurs naturels ne soit pas un phénomène permanent.

Pour donner une réponse au paradoxe de Leontief, une autre approche a été développée. C'est l'approche néo-factorielle, cette dernière généralise le concept de facteurs de production et considère que les facteurs de production ne dépendent pas seulement des deux facteurs de travail et de capital, mais aussi d'autres facteurs naturels (capacité de production, terres, main-d'œuvre, matières premières.. etc.)<sup>18</sup>

Les théories traditionnelles permettent l'explication de l'évolution des échanges extérieurs et l'élimination des obstacles, cependant, un problème d'adéquation des théories à la réalité est posé dû aux changements de l'environnement international. Une théorie née en début du XIXème siècle peut-elle être convenable de bien expliquer le commerce international du XXIème siècle ?<sup>19</sup>

En effet, on peut expliquer les insuffisances des théories traditionnelles par ces

---

<sup>17</sup> [https://www.memoireonline.com/06/10/3589/m\\_Interts-et-enjeux-economiques-de-lintegration--lUnion-Europeenne-dun-point-de-vue-turc7.html](https://www.memoireonline.com/06/10/3589/m_Interts-et-enjeux-economiques-de-lintegration--lUnion-Europeenne-dun-point-de-vue-turc7.html) (15/04/2020 17:14).

<sup>18</sup> [http://www.toupie.org/Dictionnaire/Dotation\\_factorielle.htm](http://www.toupie.org/Dictionnaire/Dotation_factorielle.htm) (15/04/2020 17:25).

<sup>19</sup> [https://dl.ummo.dz/bitstream/handle/ummto/1339/memoire\\_version\\_finale%5B1%5D.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dl.ummo.dz/bitstream/handle/ummto/1339/memoire_version_finale%5B1%5D.pdf?sequence=1&isAllowed=y) (15/04/2020 17:58).

arguments:

- Le premier argument concerne la nature des flux commerciaux entre les pays, les théories traditionnelles se concentrent beaucoup plus sur le concept de la spécialisation, à savoir le commerce interbranche<sup>20</sup>, sauf que le commerce international d'aujourd'hui se caractérise majoritairement par commerce intra-branche;
- Le second argument est lié à l'absence de l'innovation technologique dans les théories traditionnelles, alors que celles-ci participent à la création des avantages particuliers pour les nations qui visent à renforcer la compétitivité des entreprises, voir même des situations de monopole, ce qui remet en cause la concurrence pure et parfaite.
- le dernier argument est relatif au fait que les théories traditionnelles donnent plus d'importance à la nation et la considèrent comme le principal acteur du commerce international, et négligent le rôle des firmes, alors qu'aujourd'hui le commerce international est dominé par les firmes multinationales.

En définitive, ces arguments justifient parfaitement l'avènement des nouvelles théories du commerce international. Celles-ci veillent à mieux expliquer les nouvelles méthodes des échanges extérieurs entre les différentes économies.

## **1.1.2 Les nouvelles théories du commerce international**

Dans les années 1980, afin de remédier aux insuffisances des théories traditionnelles, plusieurs auteurs ont émis de nouvelles hypothèses ; le principal auteur de ces nouvelles théories du commerce international est **Paul KRUGMAN**. Le but de son analyse est de montrer que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

Les nouvelles théories du commerce international est une prolongation des travaux anciens, réalisés dans les années 1960 et 1970 dans le cadre des théories traditionnelles, on prend l'exemple de l'analyse de **Raymond Vernon** et **Posner** à travers l'approche néo-technologique, qui cherche à intégrer le rôle de l'innovation dans le commerce international, et l'analyse de **Linder** (1961) qui utilise le rôle de la

---

<sup>20</sup> Dans le Commerce interbranche : *chaque pays étant soit exportateur, soit importateur d'un bien donné et pas les deux en même temps*. Jean- ves Capul, Olivier Garnier, dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Ed Hatier, Paris, 2002, P.265.

demande pour bien expliquer les flux du commerce international.

En effet, les nouvelles théories du commerce international ont introduit trois aspects fondamentaux afin d'expliquer les échanges contemporains. Nous retrouvons ainsi :

- Le rôle de la technologie;
- Le rôle de la demande ;
- Le rendement d'échelle croissant.

### 1.1.2.1 Le rôle de la technologie<sup>21</sup>

La notion de technologie est un concept plus vaste que celui de la technique. Selon **Edwin Mansfield** (1968), « *la technique est une méthode utilisée dans le processus de production, alors que la technologie est la façon dont la société gère la connaissance en relation avec l'art industriel* ». <sup>22</sup>

Selon l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUUDI), la technologie se définit comme « *un système de connaissances, de techniques, de compétences, d'expertise et d'organisation, utilisés pour produire, commercialiser et utiliser les biens et les services afin de satisfaire les demandes sociales et économiques* » <sup>23</sup>.

Le progrès technique et l'innovation jouent aussi un rôle important dans l'intégration de la technologie dans le commerce international. Ceux-ci, constituent le moteur de l'évolution du commerce international.

#### 1.1.2.1.1 Le progrès technique

Depuis les années 1960, l'étude du commerce international est principalement basée sur le progrès technique, qui est devenu un thème de recherche important. Ce dernier est considéré comme l'un des principaux facteurs d'amélioration de la productivité et de la compétitivité. Il vise le développement des moyens de production (la performance des équipements et des machines).

L'économiste autrichien **Joseph Schumpeter** trouve que l'innovation peut

---

<sup>21</sup> <https://www.gate.cnrs.fr/unecaomc08/Communications%20PDF/Texte%20Abdelouahab%20OUCIEF.pdf> (29/04/2020 ; 17h43).

<sup>22</sup> <https://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2006-2-page-111.htm> (29/04/2020 ; 18h43).

<sup>23</sup> Rapport annuel de l'ONUUDI, Autriche, 1996, P.21

prendre de multiples formes comme le progrès technique, la fabrication d'un nouveau produit l'ouverture d'un nouveau débouché, et l'introduction d'une nouvelle méthode de production<sup>24</sup>. Ce progrès qui est à l'origine de l'avantage comparatif, se présente sous deux formes :

- **L'innovation de produits** : il s'agit du lancement de nouveaux produits et l'amélioration des produits existants ;
- **L'innovation de procédé** : C'est le développement des procédures par exemple : l'automatisation des lignes productives.

En revanche, il faut que l'innovation soit accompagnée par l'effort en recherche et développement<sup>25</sup>, afin de la maintenir.

### **1.1.2.1.2 Les analyses de POSNER et VERNON : l'approche néo-technologie**

Cette approche consiste à considérer le progrès technique et l'innovation comme éléments essentiels dans l'analyse du commerce international. Il s'agit de renforcer le modèle ricardien et celui de HOS qui trouvent que la technologie est une donnée constante, c'est d'ici que découle la conception de l'approche néo-technologique.

Les flux du commerce international sont expliqués par les différences technologiques constatées entre les pays. Les plus développés, disposent d'un avantage comparatif par rapport aux autres cet avantage se caractérise par la spécialisation dans la production due à l'innovation de la recherche-développement.

#### **1.1.2.1.2.1 L'approche de M.POSNER**

**Michael POSNER** dans son ouvrage «*International Trade and Technical Change, en 1961* »<sup>26</sup>, a bien expliqué que plusieurs sociétés se sont engagées dans un processus d'innovation permanent et plus elles réalisent des avances en matière de recherche-développement plus elles disposent d'un avantage par rapport aux autres. La mise en place, de ces innovations, engendre une situation concurrentielle monopolistique, ça explique l'existence d'un commerce intra-branche entre les nations

---

<sup>24</sup> Innover : est le fait de combiner autrement ces forces et ces choses. Joseph Schumpeter, théorie de l'évolution économique, Dalloz, Paris, 1999.

<sup>25</sup> La R-D désigne l'ensemble des activités de la recherche fondamentale et de la recherche appliquée permettant de découvrir et de mettre au point des procédés et des produits nouveaux. Bernard Guillochon, Annie Kaweck, Economie internationale, Ed Dunod, 2003, P62.

<sup>26</sup> Figliuzzi. A, 2006, Op.cit..

à dotation factorielle identique.

Le pays innovateur est obligé de sauvegarder son avancée technologique, accompagnée d'une stratégie de temps concernant les deux éléments: le temps nécessaire au lancement du produit vers les autres pays « demand lag », et le délai qui correspond à la mise en place des produits concurrents issus de l'imitation des biens par des produits étrangers « imitation lag ».<sup>27</sup>

### 1.1.2.1.2.2 L'approche de R.VERNON

**Raymond Vernon**, dans son ouvrage « *international investment and international Trade in Product Cycle (1966)* », a aussi développé l'approche néo-technologique. Cet auteur met l'accent sur les problèmes du cycle de vie du produit au niveau de l'entreprise, ensuite il a élargi son analyse au commerce international.<sup>28</sup>

Le concept du cycle de vie est très ancien. Il permet de rationaliser la vie économique d'un produit, c'est-à-dire la période qui sépare son lancement de son abandon.

Chaque produit suit un cycle de vie, qui nécessite le passage de quatre phases : introduction du produit, croissance (ou diffusion), maturation et déclin (voir la figure n°01). Les étapes dépendent de l'attitude des consommateurs par rapport au produit en question, mais aussi aux conditions de la production.

**La 1ère étape :** elle fait référence à la phase de lancement, l'apparition et la diffusion d'un nouveau produit sur le marché. La production s'effectue en séries courtes avec un travail très qualifié et la demande est peu sensible au niveau du prix. A ce stade l'entreprise dispose d'un monopole temporaire.

**La 2ème étape :** Il s'agit de la phase de croissance. Durant cette étape, le produit est généralisé sur le marché d'origine, ce qui pousse l'entreprise innovante à faire connaître son produit (l'exporter) sur les marchés semblables.

**La 3ème étape :** c'est la phase de maturité. A ce niveau, le produit progresse de moins en moins sur le marché intérieur. C'est dû à son imitation par d'autres

---

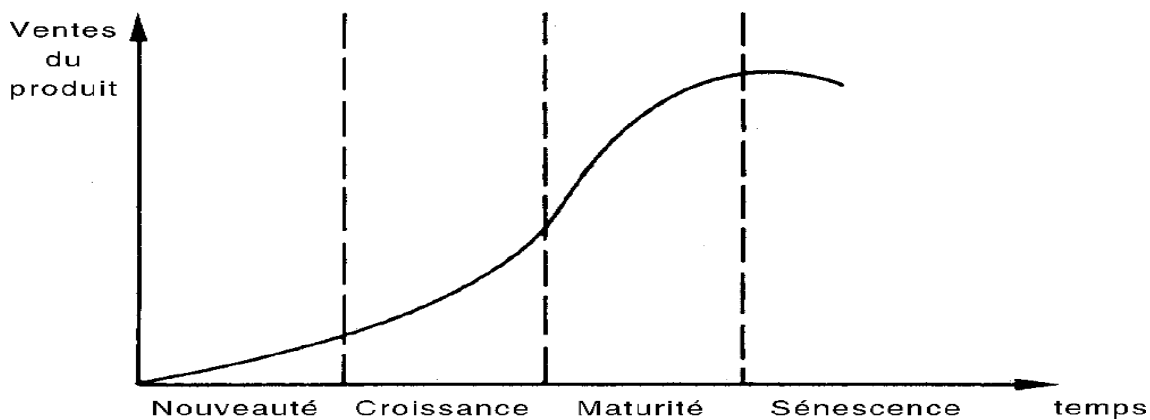
<sup>27</sup> Guillochon. B, Kaweck. A, 2003, Op.cit.

<sup>28</sup> <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/theorie-du-cycle-de-vie.html> (01/05/2020, 18 :28)

concurrents. Les firmes se précipitent pour faire un transfert technologique, dans l'objectif de vendre leur produit dans des pays aux caractéristiques différentes.

**La 4<sup>ème</sup> étape :** appelée la phase de déclin. Toutes les firmes commencent progressivement à abandonner la production du bien et sa consommation se dégrade de jour en jour. Désormais la concurrence se joue sur le prix et non pas sur le degré d'innovation, d'où les firmes cherchent à alterner le produit par un nouveau produit.

**Figure 1 : le cycle de vie d'un produit<sup>29</sup>**



Source : Rainelli. M, «*Commerce international*», Edition La découverte, Paris, 2003, P.52

Nous constatons à travers les étapes du cycle de vie d'un produit, que les produits au début de cycle sont exportés vers les pays qui ont des avancées technologiques où la demande reste la même pour ce type de biens, puis, en fin de cycle les exportations se font vers les pays les moins avancés.

Cette théorie a beaucoup apporté aux firmes, aux pays innovateurs et même aux pays suiveurs pendant des années. Par contre, à ce jour, ce modèle devient de moins en moins pertinent, car les stratégies des firmes multinationales ne cessent d'évoluer. Aussi, le phénomène de la délocalisation de la production et la division internationale du processus productif<sup>16</sup> permettent de renforcer le principe de la mondialisation de la production et de la diffusion des biens.

### 1.1.2.2 Le rôle de la demande<sup>30</sup>

La demande est considérée comme un facteur déterminant dans les échanges

<sup>29</sup> Rainelli. M, «*Commerce international*», Edition La découverte, Paris, 2003, P.52

<sup>30</sup> [https://www.mmmoireonline.com/11/12/6457/m\\_Determinants-des-echanges-commerciaux-en-RDC3.html](https://www.mmmoireonline.com/11/12/6457/m_Determinants-des-echanges-commerciaux-en-RDC3.html) (15/04/2020 20h20)

internationaux de nature intra-branche. Ceci dit que lorsque des économies parfaitement identiques échangeront entre elles des variétés différenciées, le bien-être s'améliore pour les consommateurs qui accèdent à une plus grande variété de biens. La raison pour laquelle les flux commerciaux des biens semblables, notamment le commerce intra-branche, sont très importants ces dernières années entre les pays développés.

« Là où tout est semblable, il est inutile de rien échanger, l'échange ne peut s'expliquer que par une différence quelconque »<sup>31</sup>, explique **B. Lassuderie-Duchéne** ; Il y a deux types de différenciation : la différenciation horizontale (dans ce cas, nous avons des produits similaires avec une qualité différente), et la différenciation verticale (dans ce cas, nous avons des produits similaires ayant une qualité identique).

### 1.1.2.2.1 Le commerce intra-branche

Le commerce intra-branche désigne le commerce international qui porte les échanges de produits appartenant à la même branche, c'est-à-dire la même subdivision productive (ensemble des entreprises qui fabriquent le même produit).<sup>32</sup>

L'indice de **Grübel et Lloyd (GL)**, est un indicateur qu'on utilise pour mesurer l'importance du commerce intra-branche par rapport au commerce total d'un pays, et se calcule comme suit :<sup>33</sup>

$$GLi = \frac{Xi+Mi}{Xi+Mi + |Xi-Mi|} \quad |Xi-Mi| \quad Xi+Mi = 1 - \frac{|Xi-Mi|}{Xi+Mi}$$

Avec  $i$  : branche (GU) ;

$Xi$  : est la somme des exportations de bien  $i$  (GU) ;

$Mi$  : est la somme des importations de bien  $i$  (GU) ;

Généralement, l'indicateur oscille entre [0 et 1], il tend vers le zéro lorsqu'un pays n'exporte et n'importe pas au même temps le bien (GU) de la branche  $i$ . La valeur (1) s'obtient lorsque le pays exporte autant qu'il importe (balance commerciale nulle). Le ratio  $GLi$  tend vers 1, lorsque la spécialisation du commerce est intra-branche. Cela

<sup>31</sup><http://jaysesblogs.blogspot.com/2006/11/internationalisation-des-changes-et.html> (15/04/2020 22h20)

<sup>32</sup> Lahsen Abdelmalki et Jérôme Trotignon, Echanges commerciaux nord-sud et croissance économique, revue région et développement n°14-2001.

<sup>33</sup> [https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport\\_comext\\_2\\_mois\\_2020\\_-\\_vf.pdf](https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_comext_2_mois_2020_-_vf.pdf) (17/04/2020 8:51)

signifie que le pays en question exporte la même quantité qu'il importe de biens i.

### 1.1.2.2.2 La théorie de la demande représentative

**Linder** (1961) a présenté la théorie de la demande représentative qui est venue critiquer le modèle HOS. Il trouve qu'il n'explique que le commerce international des produits primaires contre les produits manufacturés. A partir de cette critique, Linder a commencé à faire une analyse des flux commerciaux sur l'idée de ressemblance des conditions. Il a démontré que la source des écarts de ressources productives n'est pas les échanges intra-branche. En revanche, les conditions relatives à la demande jouent un rôle prépondérant que nous pouvons structurer à travers trois propositions importantes:

- Pour Linder « *le marché extérieur (international) n'est rien d'autre que l'extension, au-delà, des frontières nationales, de la propre activité du pays* »;<sup>34</sup>
- généralement lorsque deux pays ont le même niveau de revenu par tête d'habitant les conditions de demande sont semblables,
- La priorité des exportations est vers les marchés qui présentent les mêmes caractéristiques de demande. Nous pouvons constater que les pays où les niveaux de revenu et de développement sont relativement proches ont tendance à s'échanger plus que les pays de niveaux très différents.<sup>35</sup>

L'analyse de Linder est considérée comme cadre de référence pour mieux analyser les approches du commerce international en termes de demande, précisément la demande de variété.

### 1.1.2.2.3 La théorie de la demande de variété

Plusieurs auteurs ont développé, à partir de la base théorique de Linder, l'importance de la demande dans le commerce international notamment **K.LANCASTER**(1966) et **P.KRUGMAN** (1979) dans la théorie de la demande de variété des consommateurs<sup>19</sup>.

**Lancaster** en 1966 a expliqué la notion de la demande de variété; chaque produit est représenté par un ensemble de caractéristiques exigé par le consommateur (par

---

<sup>34</sup>[https://www.memoireonline.com/02/12/5379/m\\_Gestion-des-risques-bancaires-liees-au-financement-du-commerce-exterieur-par-les-etablissements-b11.html](https://www.memoireonline.com/02/12/5379/m_Gestion-des-risques-bancaires-liees-au-financement-du-commerce-exterieur-par-les-etablissements-b11.html) (08/04/2020 20h49)

<sup>35</sup> Idem.

exemple, pour une voiture : vitesse, sécurité, confort et consommation de carburant, etc.), Pour pouvoir être à la hauteur de ses espérances, l'ouverture au commerce international permet de diversifier ses préférences.

Le commerce international satisfait la variété des préférences des consommateurs ce qui explique l'importance du commerce différencié verticalement.

Le modèle de **KRUGMAN** (1979) développe l'approche d'**Edward CHAMBERLIN**, qui était à l'origine d'une révolution en 1933, lorsqu'il a évoqué dans son ouvrage « *Théorie de la concurrence monopolistique* » la différenciation des produits, où les consommateurs préféraient la variété. En effet, à court terme, toutes les firmes sont supposées être en position de monopole sur la variété des produits fabriqués, la demande des consommateurs pour un bien particulier est liée au nombre de produits semblables disponibles sur le marché et des prix appliqués par les autres firmes.<sup>36</sup>

Cette différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété. L'ouverture des économies engendre les effets suivants<sup>37</sup>:

- L'augmentation du nombre de variétés disponibles ;
- Les économies d'échelles sont mieux appliquées, les firmes produisent à moindre coût de production, ce qui engendre une diminution des prix ;
- suite à l'augmentation de variétés par l'échange avec l'étranger, l'utilité des consommateurs augmente,

### **1.1.2.3 Le rendement d'échelle croissant<sup>38</sup>**

La théorie traditionnelle repose également sur l'hypothèse de rendement constant. La différence des techniques de production ou bien de dotation en facteurs de production (le modèle HOS (1919-1948) détermine la spécialisation internationale (**D. Ricardo** (1817)).

Le rendement d'échelle est caractérisé par la relation existante entre les quantités produites et les coûts de production. Il existe deux types de rendements d'échelle, à savoir le rendement d'échelle constant qui se définit par la théorie traditionnelle et le

---

<sup>36</sup> P.Krugman et M. Obstfeld, Economie internationale, Ed De Boeck, 4ème édition, Paris, 1995

<sup>37</sup> [https://creg.ac-versailles.fr/IMG/pdf/Les\\_nouvelles\\_theories\\_du\\_CI.pdf](https://creg.ac-versailles.fr/IMG/pdf/Les_nouvelles_theories_du_CI.pdf) (03/05/2020 11:45)

<sup>38</sup> Guillochon. B et Kaweck. A, op.cit.

rendement d'échelle croissant où les coûts de production diminuent avec les quantités produites, on parle alors d'économies d'échelles.

### 1.1.2.4 La théorie de Maurice Allait « la Chienlit libre-échangiste »<sup>39</sup>

Maurice Allais est un économiste et physicien français né le 31 mai 1911, prix Nobel d'économie en 1988. Cet économiste s'attaque principalement au credo du libre-échangisme mondialiste et du laisser-fairisme. Il dédie son ouvrage « *aux innombrables victimes de la doctrine libre échangiste* »<sup>40</sup> et proclame « *Victimes de la mondialisation, unissez-vous* »<sup>41</sup>. Selon lui, la cause de la croissance du chômage en France et en Europe et la « rupture de 1974 », est la libéralisation mondiale des échanges et la concurrence des pays à bas salaires. Il montre que ce n'est pas en baissant les salaires (une baisse trop forte et socialement inacceptable) que l'on peut lutter contre le chômage européen actuel « *Il faut choisir entre une politique de protection ou une politique de libre-échange et en accepter les conséquences inévitables : soit une augmentation considérable des inégalités sociales, soit un chômage majeur*<sup>42</sup> ».

La figure n°02, nous donne une synthèse des théories du commerce international, en l'occurrence les théories traditionnelles et les nouvelles théories.

### Figure 2: Les théories du commerce international<sup>43</sup>

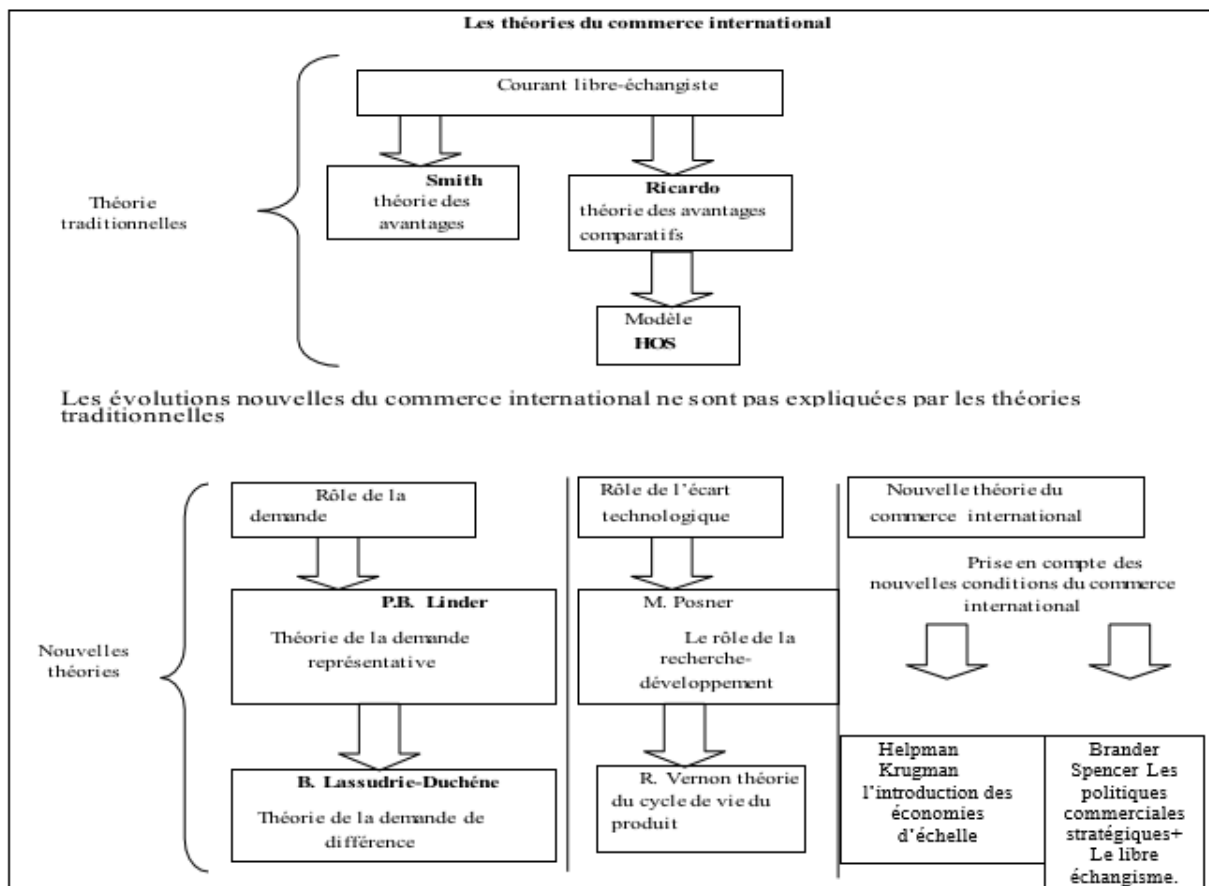
<sup>39</sup> <https://www.cnrtl.fr/definition/libre-échangiste/0> (03/05/2020 12h40)

<sup>40</sup> <https://www.les-crises.fr/le-testament-de-maurice-allais/> (04/05/2020 13h04)

<sup>41</sup> Idem.

<sup>42</sup> <https://www.memoireonline.com/10/13/7570/Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair.html> (04/05/2020 13h04)

<sup>43</sup> FIGLIUZZI. A, Economie internationale : faits-théorie-débats contemporains, Ed Ellipses, Paris, 2006, P.180



Source : [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com)

Enfin, nous constatons que les théories traditionnelles ont montré que le commerce présente un énorme avantage pour les pays échangistes (la théorie classique), et que le pays ne doit pas être un producteur plus efficace que ses partenaires commerciaux pour qu'il puisse profiter du commerce (avantage absolu), il lui suffit d'être relativement plus efficace qu'eux (avantage comparatif). L'efficacité dans certaines productions peut lui rendre le pays spécialiste dans celles-ci, c'est ce qu'on appelle la spécialisation internationale qui peut être obtenue par l'abondance relative des facteurs (la théorie néoclassique) ou la dotation en facteurs de production (le modèle de Heckscher-Ohlin)<sup>44</sup>

Les théories plus récentes, quant à elles, mettent l'accent sur d'autres types de gains qui ne dépendent pas des différences entre les pays, telles que les économies d'échelle, la technologie, la concurrence, et l'amélioration de la productivité, ce sont les fondements des nouvelles théories du commerce international.

<sup>44</sup>[https://dl.ummo.dz/bitstream/handle/ummo/1339/mémoire\\_version\\_finale%5B1%5D.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dl.ummo.dz/bitstream/handle/ummo/1339/mémoire_version_finale%5B1%5D.pdf?sequence=1&isAllowed=y) (02/05/2020 10h52).

## 1.2 Section II : L'évolution du commerce international :

L'internationalisation des économies nationales a engendré l'essor des échanges internationaux qui contribuent de plus en plus à l'ouverture des économies, notamment par le biais des importations et des exportations<sup>45</sup>.

Cet essor n'est pas récent, la progression du commerce international a commencé depuis des siècles, particulièrement après la deuxième guerre mondiale où le monde économique a beaucoup évolué avec la création des organismes qui visent à encourager les pays à libéraliser leurs échanges<sup>46</sup>.

### 1.2.1 Définition du commerce international :

#### 1.2.1.1 Le commerce international :

« *Au sens exact, le commerce international désigne l'ensemble des flux de marchandises (biens) circulant entre deux ou plusieurs espaces économiques de différentes nationalités. Dans un sens plus étendu, le commerce international correspond non seulement à l'ensemble des flux de marchandises (biens) mais aussi de services entre les espaces économique* »<sup>47</sup>.

Le commerce international permet à un pays de consommer des biens qu'il n'a pas produits, deux types de transactions le caractérisent :

- Les importations ;
- Les exportations ;

#### 1.2.1.2 Les importations :

Selon le dictionnaire du commerce international, «*les importations sont l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)* ».<sup>48</sup>

#### 1.2.1.3 Les exportations :

Selon le dictionnaire du commerce international, «*l'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné*

---

<sup>45</sup> Idem.

<sup>46</sup> <https://www.etudes-et-analyses.com/theme-economique/commerce+international> (02/05/2020 11h22).

<sup>47</sup> <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international> (02/05/2020 11h54).

<sup>48</sup> <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/importation> (03/05/2020 10h54).

*qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.) »<sup>49</sup>.*

### **1.2.2 Naissance du commerce international :**

Le commerce extérieur à commencer à s'élargir partir du 16<sup>ème</sup> siècle, sous l'influence de l'essor du commerce maritime et la découverte des nouvelles méthodes de production, le commerce international commençait à se développer, à accorder plus d'importance à l'implantation du marchand et à la légitimité de l'activité économique.

Après l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience de l'importance que représente le commerce extérieur, et sa contribution à la croissance économique, il est devenu le principal facteur de développement des pays.

L'engagement à l'international pouvait intéresser les firmes selon :

**L'avantage spécifique de la firme elle-même :** ça concerne principalement les avantages technologiques, le savoir-faire ou les compétences managériales, c'est-à-dire l'opportunité de réaliser une économie d'échelle.

**Les avantages du pays d'accueil :** c'est lié aux critères déterminants dans le processus d'internationalisation des firmes : prix et qualité des inputs, coût du transport et des communications, qualité des infrastructures, barrières douanières...etc.<sup>50</sup>

**Les avantages liés à la mondialisation :** la baisse des coûts de l'échange, Accords internationaux (bilatéraux ou multilatéraux...etc.

### **1.2.3 Développement du commerce international :<sup>51</sup>**

La période appelée « Les trente glorieuses », après la fin de la seconde Guerre mondiale, Le développement du commerce international se mesurait par la croissance du volume des ventes internationales : les matières premières, les produits manufacturés et les produits agricoles, vente d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales. Il a donc connu sa première phase d'expansion à travers l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.

A partir des années soixante-dix, le commerce international s'est étendu aux échanges de

<sup>49</sup> <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/e.html> 03/05/2020 11h22).

<sup>50</sup> Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », *Revue d'économie politique*, 2005/5.

<sup>51</sup> <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur> (22/05/2020 17h04)

services, La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement remarquable des transports internationaux, et particulièrement des transports maritimes et aériens. Les accords bilatéraux/multilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont mené à une globalisation de l'économie mondiale.

Une grande partie du développement du commerce international revient au libre-échange qui incitait à la suppression des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires<sup>52</sup>.

Les innovations techniques des technologies de la communication et de l'information jouent un rôle important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

De ce fait une harmonisation des règles à une échelle régionale et mondiale s'est imposée afin d'uniformiser les lois à travers la conclusion des conventions internationales visant la standardisation des règles à une échelle régionale et mondiale (Ex : règles de l'Union Européenne), ou à l'échelle globale (règles du GATT, règles de l'OMC).

La diversité juridique est toujours maintenue, le commerce international repose sur des règles et pratiques d'origine nationale sont suivies pour résoudre les questions de conflits de lois et de conflits de juridictions<sup>53</sup>

Afin de régler les litiges qui résultent du commerce international on fait souvent appel à l'arbitrage international mais le recours au juge étatique reste souvent nécessaire, sinon désiré.<sup>54</sup>

### **1.2.3.1 L'évolution du commerce extérieur en Algérie :**

Le commerce extérieur est considéré comme un pilier du développement de l'économie. De ce fait, les autorités algériennes font de leurs mieux, pour assurer l'évolution et la réussite de ce secteur. Nous allons donc étudier l'évolution des échanges commerciaux en l'Algérie pour la période allant de 2010 à 2017.

#### **1.2.3.1.1 L'évolution des importations<sup>55</sup>**

Nous allons voir l'évolution des importations par rapport aux régions économiques :

**Tableau 2** l'évolution des importations par région économique en Algérie pour la période 2010-2017<sup>56</sup> (Valeurs en million USD).

---

<sup>52</sup> Rainelli, Michel. « Introduction », *Le commerce international*. La Découverte, 2009.

<sup>53</sup> BATIFFOL Henri et LAGARDE Paul, *les conflits de juridictions/* 2002.

<sup>54</sup> HAMED Hayat : « *le financement du commerce international au niveau d'un banque* » ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011

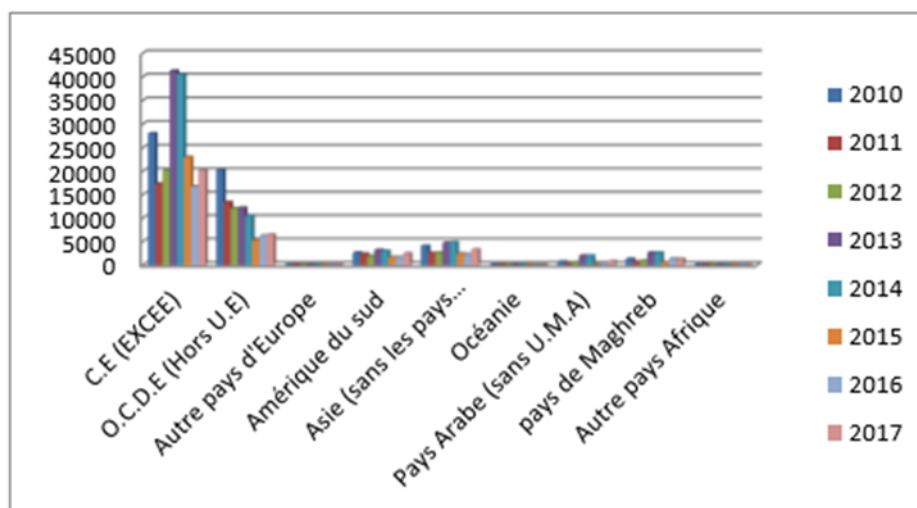
<sup>55</sup> [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz) (22/08/2020 16h10)

<sup>56</sup> Idem.

Les régions	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Année</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Union européenne</b>	20704	24616	26338	28582	29684	25344	22472	20236
<b>O.C.D.E (hors U.E)</b>	6519	6219	6160	6958	8436	7353	6249	5942
<b>autres pays</b>	388	579	1652	1213	886	1220	936	1910
<b>Amérique du sud</b>	2380	3931	3590	3468	3815	2818	2857	3209
<b>Asie</b>	8280	8873	9558	10596	12916	11830	11709	12345
<b>Océanie</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Pays arabes hors UMA)</b>	1262	1760	1555	2416	1962	1912	1927	1541
<b>Pays de Maghreb(UMA)</b>	544	691	807	1023	738	738	701	588
<b>pays d'Afriques</b>	396	578	741	596	440	440	238	186
<b>Total</b>	40473	49258	50401	54852	58580	58580	47089	45957

Source : [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

**Figure 3 :** L'évolution des importations par région économique en Algérie pour période 2010-2017<sup>57</sup>



A travers ces illustrations nous pouvons constater que les échanges extérieurs de l'Algérie avec les pays de l'O.C.D.E sont les plus considérables, et que les pays de l'union européenne restent parmi les partenaires les plus importants de l'Algérie.

Le volume global des échanges avec que les pays d'Afrique, l'O.C.D et l'union européenne a marqué une diminution en 2017 par rapport aux dernières années 2010.

<sup>57</sup> Construit à partir des données du tableau.

En revanche, Le volume des échanges avec les autres pays d'Europe et les pays arabes a marqué une augmentation, Nous remarquons aussi une augmentation remarquable des échanges avec l'Asie puisque le volume global des importations avec cette région a enregistré une hausse appréciable de 8280 millions de dollars en 2010, à 12345 millions de dollars en 2017.

### 1.2.3.1.2 L'évolution des exportations<sup>58</sup> :

**Tableau 3** l'évolution des exportations par régions économiques en Algérie pour la période 2010-2017<sup>59</sup>:

(Valeur en million USD).

<b>Les régions / les Années</b>	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>C.E (EXCEE)</b>	28009	17311	20172	41277	40520	22976	16739	20291
<b>O.C.D.E (Hors U.E)</b>	20278	13369	12085	12210	10482	5288	6251	6496
<b>Autre pays d'Europe</b>	10	16	15	52	49	37	80	63
<b>Amérique du sud</b>	2620	2395	1894	3211	3005	1683	1678	2473
<b>Asie (sans les pays arabes)</b>	4082	2529	2617	4697	4851	2409	2331	3321
<b>Océanie</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Pays Arabe (hors U.M.A)</b>	694	303	543	1958	1958	71	385	749
<b>pays de Maghreb</b>	1281	712	873	2639	2639	572	1368	1268
<b>Autre pays Afrique</b>	79	75	19	91	91	82	51	102
<b>Total</b>	57053	36710	38218	66135	63595	33118	28498	34763

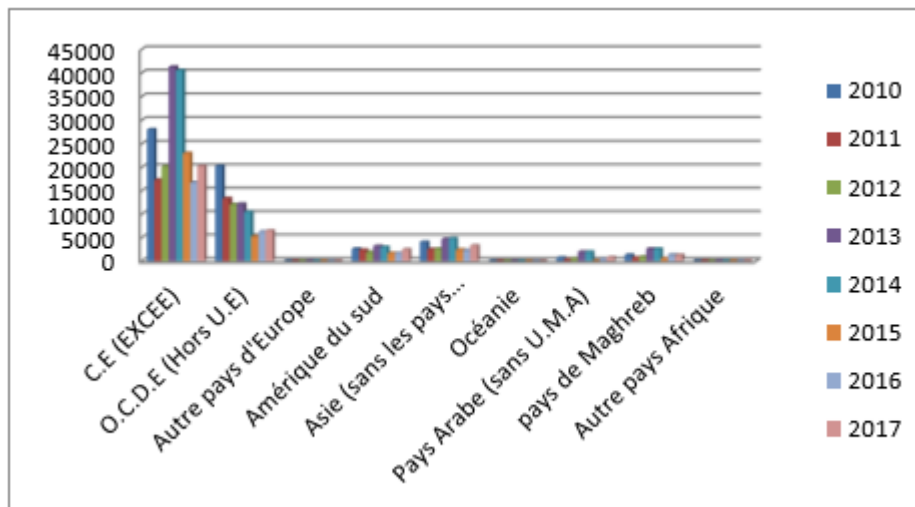
Source : [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

**Figure 4** : L'évolution des exportations par région économique en Algérie pour période 2010-2017<sup>60</sup>

<sup>58</sup><http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur> (20/08/2020 20:39)

<sup>59</sup> <http://www.douane.gov.dz/spip.php?breve23> (20/08/2020 18h14)

<sup>60</sup><https://www.commerce.gov.dz/reglementation/recueil/commerce-exterieur> (20/08/2020 20:07)



Quant aux exportations, nous constatons qu'elles sont principalement effectuées avec l'union européenne : en 2010, elles ont atteint 28009 millions USD soit 49% du total suivi par l'OCDE avec 20278 millions USD soit 36%, après vient l'Asie (sans les pays arabes) avec 4082 million USD soit 8%, au moment où l'Afrique, les pays du Maghreb, l'Amérique du sud et les autres pays arabes et européens ne représentent qu'une part marginale.

L'Union Européenne suivie par les pays de l'OCDE (hors UE), occupe en 2014 la première place, les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 16,65% des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Par rapport à l'année 2013, il y a lieu de signaler une diminution appréciable des exportations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de 12,21milliards d'USD en 2013 à 10,48 milliards d'USD en 2014, soit une diminution de plus de 14% en valeur relative. Par contre en 2016, nous remarquons un fort déclin passant de 22976 million USD en 2015 à 16739 millions USD en 2016<sup>61</sup>.

### 1.2.3.1.3 L'évolution de la balance commerciale<sup>62</sup> :

**Tableau 4 :** L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 2010-2020

Valeur en milliard USD

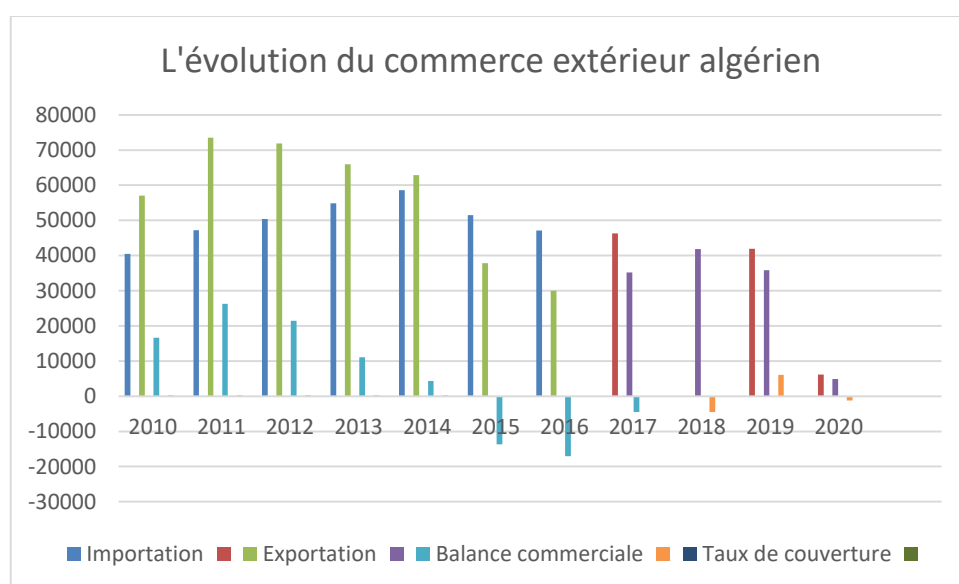
<sup>61</sup> Idem.

<sup>62</sup> www.douane.gov.dz (20/08/2020 20h20)

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Importation	40473	47247	50376	54852	58580	51501	47089	46271	46 271	41 934	6 130
Exportation	57053	73489	71866	65917	62886	37787	30026	35191	41797	35824	4900
Balance commerciale	16580	26242	21490	11065	4306	-13714	-17063	-4473	-4533	--6111	-1230
Taux de couverture	141	156	143	120	107	-62	64	76	90	85	80

Source : [www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)

**Figure 5 L'évolution du commerce extérieur algérien 2010-2020**



La période de l'année 2010 à 2014 fait ressortir un excédent de la balance commerciale de 26242 millions de dollars US en 2010, avec une diminution à 4306 million de dollars US en 2014. Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant cette période ;

Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 156% en 2010 qui a diminué jusqu' à 107 % en 2014 ; pour la période de l'année 2015 à 2017, il y a un déficit de la balance qui varie entre 17063 et -11194 millions de dollars US, durant l'année 2017. Cette tendance s'explique simultanément par la hausse des importations et des exportations enregistrées durant cette période ; en termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 73% en

2015 contre 107 % enregistrée en 2014 et aussi pour l'année 2016 et 2017.

Aussi, le déficit de la balance commerciale algérienne s'est réduit en 2017 grâce à la remontée des cours des hydrocarbures d'une part, et dans une moindre mesure à la poursuite des restrictions aux importations d'autre part. En effet, les exportations se sont élevées à 34,8 Mds USD en 2017, en progression de 15,8 % par rapport à 2016 (30 Mds USD) tandis que les importations se sont établies à 46 Mds USD, en diminution de 2,4% à 2016 (47,1 Mds USD). Le déficit enregistré cette année est alors de 11,2 Mds USD, en baisse de 34,4 % par rapport à l'année précédente (17,1 Mds USD).

Au cours des deux premiers mois de l'année 2020, le commerce extérieur des marchandises a enregistré ce qui suit :

Un volume global des importations de 6,13 milliards USD, soit un recul de 18,07 % par rapport aux résultats de la même période de l'année précédente. Un volume global des exportations de 4,90 milliards USD, soit une baisse de l'ordre de 27,89 % par rapport aux résultats de la même période de l'année 2019. Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 1,23 milliard USD. Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de l'ordre de 79,94 % durant les deux premiers mois de l'année 2020, contre un taux de 90,82 % pour la même période en 2019.

En effet, le développement du commerce international dépend de l'évolution du commerce extérieur des pays à savoir l'évolution de la balance commerciale, et au cours de cette section, nous avons exposé l'évolution du commerce extérieur notamment de l'Algérie allant de l'année 2010 jusqu'à 2020, où nous avons pu constater que la balance commerciale algérienne est actuellement déficitaire.

### **1.3 Section III / Les documents et les Incoterms utilisés dans le commerce international**

Dans cette section, nous allons aborder les documents du commerce extérieur et les incoterms utilisés lors des transactions commerciales internationales tenant compte de leur importance dans l'accomplissement des opérations permettant d'éviter tout malentendu ou litige entre les acteurs du commerce extérieur et faciliter la rédaction des contrats de ventes internationaux.

#### **1.3.1 Les incoterms**

Dans le but de fournir une série de règles internationales, il était nécessaire d'initier une codification pour les termes commerciaux les plus couramment utilisés dans le

commerce international.

C'est ainsi que les « INCOTERMS » ont été créés, cet acronyme provient de « international commercial terms ». C'est une série de directives universelles qui visent à standardiser et d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et de lutter contre d'éventuels différends<sup>63</sup>

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Ensuite, plusieurs ajouts et modifications se sont rajoutés et qui ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous l'appellation « incoterms »<sup>64</sup>

Plusieurs autres versions ont été publiées par la suite, en 1967, 1976, 1980, 1990 et 2000. 2010, et enfin, la dernière version en 2020 qui est la plus actualisée et qui tient compte des nouvelles techniques des opérations du commerce international.

### **1.3.1.1 Présentation des différents incoterms :**

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres. Chacun définit et précise droits et obligations respectifs de chaque partie<sup>65</sup>.

#### **1.3.1.1.1 EXW (Ex Works) :**

Lors d'un transport avec l'incoterm EXW (ExWork), Le vendeur remplit son obligation lorsque les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur ou dans un lieu désigné. Le transfert du risque se fait donc à la sortie de l'usine du vendeur. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques du transport et des frais associés de la sortie de l'usine du vendeur jusqu'à la destination finale des biens.

#### **1.3.1.1.2 FCA (Free Carrier) :**

Lors d'un transport international avec l'incoterm FCA, le vendeur s'occupe de charger, transporter et dédouaner la marchandise. L'acheteur prend alors en charge le transport jusqu'au point convenu. Il choisit le mode de transport et le transporteur et paye le transport principal. Au moment où le transporteur prend en charge la marchandise, se fait le transfert des frais et risques.

---

<sup>63</sup> LEGRAND(G) et MARTINI(H) : « *Gestion des opérations Import –Export* », DUNOD, Paris, 2008,

<sup>64</sup> J. Belotti : « *Transport international des marchandises* », éd. Vuibert, Paris, 2002,

<sup>65</sup> [http://www.mainfreight.fr/suivi\\_expedition/incoterms.aspx](http://www.mainfreight.fr/suivi_expedition/incoterms.aspx) Consulté le 19/03/2020)

### **1.3.1.1.3 FAS (Free Alongside Ship) :**

Lors d'un transport international avec l'incoterm FAS, le vendeur remplit son obligation de livraison dès lors que la marchandise est placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit donc assumer les frais, les risques de perte et de dommage que la marchandise peut subir. L'incoterm FAS impose au vendeur de dédouaner à l'exportation la marchandise.

### **1.3.1.1.4 FOB (Free On Board) :**

Lors d'un transport international avec l'incoterm FOB, le vendeur remplit son obligation de livraison dès lors que la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur est responsable du dédouanement à l'exportation de la marchandise. L'acheteur quant à lui, choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques intervient au moment de passage du bastingage du navire au port d'embarquement<sup>66</sup>

### **1.3.1.1.5 CFR (Cost and Freight) :**

Lors d'un transport international avec l'incoterm CFR, le vendeur se charge de livrer la marchandise à bord du navire ou se procure celle déjà livrée. Le transfert des risques se place, à partir du moment où la marchandise est mise à bord du navire. Le vendeur dans ce cas s'engage à payer les frais d'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination désigné.<sup>67</sup>

### **1.3.1.1.6 CIF (Cost, Insurance and Freight):**

Lors d'un transport international avec l'incoterm CIF, le vendeur est responsable des mêmes obligations qu'en CFR. Il doit en même temps souscrire au nom de l'acheteur, une assurance qui couvre tous les risques de perte ou de dommage que la marchandise peut subir durant le transport.<sup>68</sup>

### **1.3.1.1.7 CPT (CarriagePaid) :**

Lors d'un transport international avec l'incoterm CPT, le vendeur prend en charge les frais du transport. Le transfert de risque intervient lorsque la marchandise est mise à la disposition du premier transporteur. Cependant, l'acheteur assume les frais d'assurance<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> <https://fr.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf> (20/03/2020 19h41)

<sup>67</sup> Idem.

<sup>68</sup> Idem.

<sup>69</sup> <https://www.mainfreight.com/fr/fr-fr-home/suivi-expedition/incoterms.aspx> (02/07/2020 20h44)

### **1.3.1.1.8 CIP (Carriage and Insurance Paid) :<sup>70</sup>**

Lors d'un transport international avec l'incoterm CIP. Les obligations sont similaires que pour CPT. Il est nécessaire que le vendeur dédouane à l'exportation la marchandise, et souscrive une assurance en faveur de l'acheteur, couvrant tous les risques de perte ou de dommage que la marchandise peut courir durant le transport.

### **1.3.1.1.9 DAP (DeliveredAt Place) :<sup>71</sup>**

Lors d'un transport international avec l'incoterm DAP. Le vendeur est libéré de son obligation au moment de la mise à disposition de la marchandise à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur assume la totalité les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

À l'inverse du terme EXW à l'usine, DDP désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur est responsable de tout le processus de l'expédition internationale, le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se place à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur, une fois la marchandise est prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu.

### **1.3.1.1.10 DPU (Delivered at place unloaded):<sup>72</sup>**

Lors d'un transport international avec l'incoterm DPU, le vendeur prend en charge tous les risques liés au transport et le déchargement des marchandises au lieu de destination désigné, il livre la marchandise jusqu'au terminal (ou autre lieu défini par l'acheteur). L'acheteur s'occupe par la suite du dédouanement lié à l'importation et à l'acheminement des biens jusqu'à son usine.

L'incoterm dont l'utilisation est obligatoire est le FOB, ou CFR en cas d'impossibilité d'utilisation du FOB car selon la réglementation Algérienne, l'importateur doit toujours souscrire une assurance auprès d'un organisme d'assurance agréé en Algérie, ce qui veut dire que les Incoterms CIF, CIP, DAT, DAP, DDP ne peuvent pas être utilisés. En même temps, l'Incoterm « Ex works » est très fortement déconseillé.<sup>73</sup>

---

<sup>70</sup> <https://www.shiptify.com/blog/incoterms-2020-echanges-internationaux/> (02/07/2020 22h44)

<sup>71</sup> Idem.

<sup>72</sup> Idem.

<sup>73</sup> Zourdani Safia, op. Cit,

## 1.3.1.2 Choix des incoterms :<sup>74</sup>

Nous pouvons distinguer les incoterms selon le mode de transport utilisé. Il peut être multimodal, c'est-à-dire tout type de transport, ou maritime/fluvial. On peut également parler d'incoterm de départ et d'incoterm d'arrivée.

**Groupe E** : sont dit incoterms de départ, c'est à dire que l'acheteur s'occupe de tout, le vendeur met simplement la marchandise à disposition. Par exemple EXW.

**Groupe F** : ce sont des incoterms dont le transport principal n'est pas payé par le vendeur, c'est l'acheteur qui devra s'en acquitter, par exemple FOB, FCA ou FAS.

**Groupe C** : ce sont des incoterms où le transport principal est payé par le vendeur, par exemple, CIF, CIP, CFR, CPT.

**Groupe D** : ce sont des incoterms dit incoterms d'arrivée, c'est-à-dire que l'acheteur ne s'occupe de rien, tout est géré et payé par le vendeur. Par exemple DAP, DPU, DDP.

## 1.3.2 Les documents utilisés dans le commerce international

Les opérations d'importations et d'exportation doivent disposer de moyens et pratiques qui lui sont spécifiques, tenant compte des particularités y afférentes concernant les risques, les techniques de paiement, les intervenants ...etc. l'un de ces moyens consiste en les documents utilisés dans le commerce international, qui se diffèrent totalement de ceux utilisés lors des transactions locales qui s'enchaînent dans un même espace douanier et ce, afin d'accomplir toutes les formalités en toute sécurité.<sup>75</sup>

Tenant compte de l'importance que présentent ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux :

### 1.3.2.1 Les documents de prix<sup>76</sup> :

Ce sont particulièrement, les différents types de factures qui doivent indiquer :

- L'identité des co-contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;

<sup>74</sup> [https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/#:~:text=On%20peut%20distinguer%20les%20incoterms,transport%2C%20ou%20maritime%2Ffluvial.&text=Les%20incoterms%20qui%20commencent%20par%20un%20C%20%203A%20ce%20sont%20des,%2C%20CIP%2C%20CFR%2C%20CPT.\(02/07/2020%2022h44\)](https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/#:~:text=On%20peut%20distinguer%20les%20incoterms,transport%2C%20ou%20maritime%2Ffluvial.&text=Les%20incoterms%20qui%20commencent%20par%20un%20C%20%203A%20ce%20sont%20des,%2C%20CIP%2C%20CFR%2C%20CPT.(02/07/2020%2022h44))

<sup>75</sup> *Guide du commerce extérieur*, attijariwafa bank, 2010.

<sup>76</sup> [https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m\\_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair4.html\(02/07/2020%2023h34\)](https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair4.html(02/07/2020%2023h34))

- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- La qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- Date d'établissement de facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison ;
- Toutes autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut mentionner : La facture pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la facture douanière.

### **1.3.2.1.1 La facture pro forma** <sup>77</sup>:

C'est en effet une sorte de devis établi sous la forme d'une facture préfigurant la facture définitive qui sera établie lors de la réalisation de l'opération commerciale.

Cette pièce, souvent adressée par le vendeur à l'acheteur éventuel en deux exemplaires, peut servir à ce dernier de bon de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet, elle permet, également à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...).

Il est nécessaire qu'elle reprenne les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

### **1.3.2.1.2 La facture commerciale (définitive)** :

Elle est obligatoire pour la concrétisation de toute transaction commerciale. Faite par le vendeur, elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la qualité, la quantité de la marchandise et sa nature, le numéro de contrat ou de commande, le prix unitaire et global, ainsi que les frais accessoires, les délais de livraisons, la date d'émission et enfin les modalités d'expédition.

### **1.3.2.1.3 La facture consulaire**<sup>78</sup> :

Particulièrement à certains pays, la facture consulaire est un document établi par le vendeur des marchandises. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du

---

<sup>77</sup> Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010

<sup>78</sup> HOUCHE Fatima, op. Cit,

consulat du pays exportateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

### **1.3.2.1.4 La facture douanière<sup>79</sup> :**

Elle est établie sur des formulaires spéciaux, répond au même besoin que la facture consulaire, Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane. Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services douanes du pays importateur.

### **1.3.2.2 Les documents de transport (expédition)<sup>80</sup> :**

Les documents de transport sont considérés comme des éléments fondamentaux assurant la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents changent suivant le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question. \_

#### **1.3.2.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading)<sup>81</sup> :**

C'est un document que la compagnie de transport maritime doit établir, ou tout autre organisme qui se charge de transporter la marchandise du port d'embarquement jusqu'au port de destination.

Ce document sert de preuve que la marchandise a été à bord, et livrée dans les meilleures conditions et délais. Le connaissement assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Titre de propriété transmissible par la voie de l'endossement.
- Contrat de transport entre le chargeur (expéditeur) et l'armateur (transporteur) ;

Tenant compte de son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir<sup>82</sup> :

- Le nom de navire ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de déchargement ;
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;

---

<sup>79</sup> Ghislaine Legrand Hubert Martini, *Gestion des opérations import-export*, Pris, 2008

<sup>80</sup> Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971

<sup>81</sup> Idem.

<sup>82</sup> <http://www.bagagesdumonde.com/fr/transport-effets-personnels/faq-transport-de-valise/10> (25/07/2020 09h54)

- La description de la marchandise transportée ;
- Le nombre de connaissements originaux ;
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...) ;
- Les conditions de paiements ;
- Le terme de vente(Incoterms) ;
- La date d'expédition ;
- La mention « clean on board »;
- La signature du capitaine du navire.

Donc, nous pouvons constater que la mention « clean on board » signifie la réception et l'embarquement de la marchandise par la compagnie de navigation, ce qui engage les obligations du capitaine de navire.<sup>83</sup>

En revanche, il existe un autre connaissement, il porte la mention « received for shipment » ou « reçues pour embarquement », qui signifie la réception de la marchandise qui va être par la suite embarquée sur le navire désigné. Ce connaissement ne constitue en aucun cas une preuve de l'expédition de la marchandise.<sup>84</sup>

Il est à noter également qu'un connaissement peut se composer d'autres mentions précisées par l'importateur, telles que :

La mention « on deck », « en portée » ou « chargée sur le pont », c'est-à-dire les marchandises sont entreposées dans espace non couvert du navire ;

- Le connaissement de charte-partie : c'est un contrat de nolisement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport, maritime afin de garantir l'acheminement d'une marchandise qui ne peut pas être transportée de la manière la plus générale et la plus simple en raison de sa nature ou de son importance ;<sup>85</sup>
- La mention de réserve sous la forme d'une clause manuscrite que le capitaine du navire ou la compagnie de navigation peut rajouter pour indiquer certaines conditions concernant l'emballage ou la marchandise même ;
- Un connaissement net « clean of leading » est un connaissement qui ne compte aucune réserve.

---

<sup>83</sup> [https://www.lantenne.com/Les-fonctions-du-connaissancement\\_a14433.html](https://www.lantenne.com/Les-fonctions-du-connaissancement_a14433.html) (25/07/2020 09h54)

<sup>84</sup> Idem.

<sup>85</sup> <http://marcologistique.com/comment-lire-un-connaissancement-maritime-bill-of-lading-ou-bl/> 1(6/08/2020 22h22)

Le connaissement peut être établi soit :

- Au porteur (bearer) : dans ce cas le porteur se réserve la propriété de la marchandise ;
- A personne dénommée (straight consigned) : il précise nominativement la personne qui devient propriétaire de la marchandise (dans ce cas il n'est pas endossable) ;
- A ordre (to order) : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui sont responsables de sa transmission par endossement.

En Algérie, le connaissement porte généralement la mention « clean on board » (marchandise embarquée net de réserve) lorsque que la mention « received for shipment » (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas une preuve d'expédition, est strictement interdite.

En cas de l'absence des documents d'expédition (le connaissement), la banque de l'importateur lui délivre un document intitulé « lettre de garantie » qui est une caution qu'il doit remettre à la compagnie de navigation en vue de retirer sa marchandise. Elle garantit au navigateur la présentation ultérieure des documents pour qu'il puisse prendre possession des marchandises.<sup>86</sup>

Il s'agit donc d'une caution par laquelle l'importateur est attesté par le banquier qu'il est le destinataire des marchandises. C'est-à-dire la banque s'engage vis-à-vis de son client de payer ces obligations au cas où il faillit à son obligation de paiement.

### **1.3.2.2 La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA<sup>87</sup>**

La « L.T.A » est une attestation de transport aérien qui est obligatoire pour l'expédition de la marchandise. La « L.T.A » est un récépissé d'expédition non négociable, car elle n'est pas définie comme un titre de propriété, et elle est nominative.<sup>7</sup>

Une fois la marchandise arrive à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée qu'elle transmet au propriétaire de celles-ci, par contre il ne peut les retirer qu'après présentation de la « LTA »

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, l'importateur ne peut pas prendre possession de sa marchandise, sauf si cette dernière lui établit un bon de cession bancaire (BCB).

---

<sup>86</sup>[https://www.leconomiste.com/article/lettre-de-garantie-bancaire-modification-de-texte#:~:text=La%20lettre%20de%20garantie%20permet,%27expédition%20\(le%20connaissement\).&text=Celui-ci%20la%20remet%20à,la%20présentation%20ultérieure%20des%20documents.](https://www.leconomiste.com/article/lettre-de-garantie-bancaire-modification-de-texte#:~:text=La%20lettre%20de%20garantie%20permet,%27expédition%20(le%20connaissement).&text=Celui-ci%20la%20remet%20à,la%20présentation%20ultérieure%20des%20documents.) (17/08/2020 11h42)

<sup>87</sup> [https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL\\_a16942.html](https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html) (16/08/2020 21h25)

Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Elle garantit la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, elle certifie également son expédition effective.

### **1.3.2.2.3 La lettre de transport routier (truck waybil) : LTR<sup>88</sup>**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur (le transporteur), celui qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Comme pour la LTA, la LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété, elle garantit d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective après la signature par le transporteur.

### **1.3.2.2.4 Le duplicata de lettre de voiture international : DLVI (rail way bill)**

C'est un récépissé de marchandise par la voie ferroviaire, dix feuillets constituent ce document dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. . Il n'est donc pas endossable car il est établi par l'expédition et la compagnie de transport, à personne dénommée, et il ne constitue pas un titre de propriété.<sup>89</sup>

### **1.3.2.2.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :**

Il concerne l'expédition des marchandises dont le poids n'excédant pas vingt kilogrammes, les services de poste établissent ce document à personne dénommée.

### **1.3.2.2.6 Documents de transport combiné :**

Généralement on fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour l'acheminement de la marchandise. L'entrepreneur de transport combiné émet ce document dans le but d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.<sup>90</sup>

---

<sup>88</sup> <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Titres-de-transport.htm> (16/08/2020 22h02)

<sup>89</sup> <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Titres-de-transport.htm> (16/08/2020 23h22)

<sup>90</sup> <https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01626005/document>

### **1.3.2.3 Les documents d'assurance :<sup>91</sup>**

La souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie d'assurances agréée, est essentielle pour couvrir les risques qui peuvent affecter la marchandise lors du transport. Cette dernière, garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions précisées dans le contrat d'assurance.

Parmi les principaux documents d'assurance, nous trouvons :

#### **1.3.2.3.1 La police d'assurance :<sup>92</sup>**

C'est le document officiel qui est la trace matérielle de l'accord passé entre un assureur et un assuré, il atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels. Plusieurs risques sont pris en charge par la police d'assurance, on peut citer :

- Les accidents survenus au moyen de transport (nauffrage, accident de route...),
- les dommages causés à la marchandise (vol, perte...),
- les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :

##### **1.3.2.3.1.1 Le risque d'avarie particulière :**

Toutes sortes de détériorations, pertes ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai.

##### **1.3.2.3.1.2 Le risque d'avarie commune :**

Généralement c'est les dommages résultants des décisions que le capitaine du navire peut prendre dans l'intérêt commun du navire et la cargaison (charge).

##### **1.3.2.3.2 Le certificat d'assurance :<sup>93</sup>**

C'est une attestation qui certifie l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés dans les clauses du contrat pour la marchandises en question.

##### **1.3.2.3.3 L'avenant :**

---

<sup>91</sup> <https://www.cna.dz/En-savoir-plus/Produits-d-assurance/Risques-lies-aux-activites-professionnelles2/L-Assurance-Multirisque-Professionnelle>

<sup>92</sup> Idem.

<sup>93</sup> <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article66> (22/05/2020 11h29)

C'est un document, qui contient toutes les modifications apportées au contrat d'assurance (police d'assurance) établi initialement.<sup>94</sup>

Lorsqu'il s'agit d'une désignation d'un nouveau bénéficiaire, on dit avenant de délégation.

### **1.3.2.4 Les documents douaniers<sup>95</sup> :**

C'est des documents qui concernent principalement les déclarations en douanes, faites sur des brochures spécifiques, visés par l'administration douanière à l'import et à l'export afin de certifier que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

### **1.3.2.5 Les autres documents utilisés<sup>96</sup> :**

Il existe d'autres documents qui sont obligatoires pour l'exécution de certaines opérations d'importation, on peut énumérer :

#### **1.3.2.5.1 Les listes de colisage et de poids :**

Elles fournissent des détails des caractéristiques qui constituent les colis de l'expédition, notamment le nombre, le poids, le contenu de chaque colis.

#### **1.3.2.5.2 Le certificat d'origine :**

C'est un document établi par l'administration des douanes, par des experts ou par une chambre de commerce, dans le but d'attester le pays d'origine des marchandises (pays où elles ont été produites).

#### **1.3.2.5.3 Le certificat sanitaire :**

Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel. Il sert d'attestation de conformité sanitaire des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage).

#### **1.3.2.5.3.1 Le certificat de provenance :**

Ce document doit être établi seulement si les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il indique la vraie provenance des marchandises.

#### **1.3.2.5.3.2 Le certificat phytosanitaire :**

---

<sup>94</sup> TALBI Nabila « *les opérations du commerce extérieur* »; mémoire fin d'étude ; école supérieures; ALGER ; 2005

<sup>95</sup> CNUCED, Aspects juridiques et documentaires du contrat d'assurance maritime, conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, rapport du secrétariat, New York, 1982.

<sup>96</sup> Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit

C'est un document établi par un organisme médical spécial. Il constitue une garantie de bonne santé des produits d'origine végétale importés (que ce soit pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole).

### **1.3.2.5.3.2.1 Le certificat d'analyse ou de qualité :**

Établi par un laboratoire ou par un expert obligatoirement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques ; ce document atteste la composition et qualité d'un produit.

Cependant, avant de procéder à un règlement quelconque, les acteurs économiques doivent faire l'objet d'une vigilance en matière de documents commerciaux ainsi que le choix des incoterms, car la réussite d'une opération du commerce extérieur est subordonnée à ces choix judicieux, tout en respectant la réglementation en vigueur.

Enfin Au cours de ce chapitre, nous avons exposé, dans la première section, les grandes théories du commerce international, à savoir, les théories traditionnelles et les nouvelles théories. Les théories traditionnelles ont montré que le commerce présente un avantage pour les pays échangistes (la théorie classique), le pays peut tirer profit du commerce sans qu'il soit un producteur plus efficace que ses partenaires (avantage absolu), il doit être relativement plus efficace qu'eux (avantage comparatif). Cette efficacité peut rendre un pays spécialiste dans la production d'un quelconque bien, c'est ce qu'on appelle la spécialisation internationale. Les théories plus récentes (les nouvelles théories du commerce international) mettent l'accent sur les différentes sources de gains qui ne sont pas forcément liées aux différences entre les pays, telles que la concurrence, les économies d'échelle, l'amélioration de la productivité, Au terme de la seconde section, nous avons étudié la naissance du commerce international, l'internationalisation des firmes et le développement du commerce international notamment en Algérie. Dans la troisième section, nous avons présenté les incoterms en expliquant le système de codification international et comment éviter tout malentendu entre les acteurs extérieurs, et les documents utilisés lors des opérations d'importations et d'exportations afin d'accomplir les formalités en toute sécurité.

# **Chapitre2 :**

## **Le financement du commerce international**

### **2. Chapitre II : Le financement du commerce extérieur**

Les échanges internationaux prennent jour après jour de l'ampleur, des millions de produits circulent au quotidien. Les exportations de biens et services constituent une importance capitale pour l'économie nationale, avant tout, elles favorisent l'alimentation du pays en ressources et en devises afin de garder l'équilibre des comptes extérieurs, elles contribuent aussi à minimiser le taux de chômage grâce aux offres d'emplois créés par les entreprises exportatrices, surtout que leurs effets de levier quantitatif et qualitatif, valorisent l'industrie et la croissance économique globale du pays<sup>97</sup>.

Tenant compte de tous ces atouts micro et macro-économiques, les pouvoirs publics mettent des mesures incitatives, réadaptées régulièrement, afin d'encourager les exportateurs, d'autant plus que la concurrence internationale est acharnée dans un monde globalisé.

Les principaux objectifs de l'acheteur lors d'une transaction commerciale sont une réception de marchandises ou de services dans les délais convenus, le respect des obligations par le vendeur, pouvoir profiter d'un crédit permettant la bonne gestion de trésorerie et financer la transaction, et surtout le choix d'un intermédiaire honnête afin de faciliter le paiement.

Tandis que pour le vendeur ce qui compte le plus est l'assurance d'être payé, et aussi le choix d'un intermédiaire honnête pour la réception du paiement.

Les banques s'intéressent principalement aux opérations du commerce international, leur rôle est prépondérant grâce aux différentes techniques de financement mises en place, et aussi pour leur veille à l'application des règles et pratiques du commerce international.<sup>98</sup>

Afin d'assurer le bon déroulement des transactions commerciales internationales, les opérateurs économiques ; importateurs et exportateurs choisissent de confier leurs opérations financières à des banques qui jouissent d'une certaine confiance, en terme de techniques bancaires utilisées qui sont basées sur la production de documents permettant la réalisation de l'opération commerciale avec succès. .

---

<sup>97</sup> Abdelkrim NAAS, le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché, Maisonneuve & Larose/éditions inas, Paris, 2003.

<sup>98</sup> Idem.

Dans ce chapitre intitulé « Le financement du commerce extérieur » Nous allons étudier le processus de financement international et les différentes des techniques bancaires utilisées dans les transactions commerciales ainsi que les garanties offertes. Pour cela nous avons divisé ce chapitre en trois sections :

La première section traitera des techniques de financement, commençant par la domiciliation bancaire des importations et des exportations, suivi par une présentation des techniques de financement à court, moyen et long terme, les types de crédit , leurs caractéristiques ainsi que leur fonctionnement.

La deuxième section sera consacrée pour les méthodes de règlement des transactions internationales, c'est-à-dire les techniques de paiement utilisées à l'international; à savoir le crédit documentaire, remise documentaire et lettre de crédit stand-by, en détaillant les instruments de paiement mis en pratique, les avantages et les inconvénients de chacun.

On termine par une troisième section qui, quant à elle, met en exergue les risques liés à l'opération bancaire de financement du commerce extérieur, les moyens de prévention et les garanties internationales.

### **2.1 Section I : Les techniques de financement :**

Afin d'assurer le bon déroulement des échanges mondiaux, un ensemble de règles propres et de dispositions devraient être mises en place pour rassurer les opérateurs économiques intervenant à l'international. C'est pourquoi la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a créé un ensemble de Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives au financement des opérations de commerce extérieur.<sup>99</sup>

L'industrialisation des pays en voie de développement et leurs besoins quotidiens, ont engendré la création d'une politique de crédits à court, moyen et long terme pour assurer leurs financements.

Il faut donc bien comprendre le processus des techniques bancaires qui financent les transactions commerciales, qui sont présentées sous forme de crédits accordés aux opérateurs économiques pour leur faciliter l'opération.<sup>100</sup>

---

<sup>99</sup><https://fgei.ummo.dz/bitstream/handle/ummo/6155/Mémoire%20Boutaleb%20lamia.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (19/05/2020 14 :09)

<sup>100</sup> Idem.

### 2.1.1 La domiciliation bancaire :

Suivant l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, concernant les règles applicables aux comptes devises et aux transactions courantes avec l'étranger, « *La domiciliation 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. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.* »<sup>101</sup>

La domiciliation est une sorte d'immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour but de contrôler les échanges et suivre les transactions internationales. Cette procédure concerne les importations comme les exportations, Elle constitue une étape obligatoire précédant toute exécution financière ou physique d'un contrat commercial.<sup>102</sup>

On peut définir les opérations de commerce extérieur comme étant les transactions des biens et services régies par un contrat commercial.

La domiciliation bancaire<sup>103</sup> désigne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation, elle détermine aussi leur cadre juridico-bancaire, afin d'avoir une assise licite qui correspond à la réglementation. C'est aussi une formalité administrative sert à immatriculer la transaction commerciale afin de pouvoir la suivre au regard de la réglementation du commerce extérieur et de changes.

La domiciliation bancaire est composée de dix-huit chiffres et trois lettres, l'ensemble des guichets domiciliataires sont tenus à utiliser la codification suivant cet ordre :<sup>104</sup>

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

<sup>101</sup> -(la domiciliation bancaire était régie par les dispositions des les règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures, en 2007 elle a fait l'objet de nouvelles dispositions édictées par le règlement N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises).

<sup>102</sup><http://www.univbejaia.dz/jspui/bitstream/123456789/1849/1/Financement%20des%20importations%20par%20le%20crédit%20documentaire.pdf> (19/07/2020 15h29)

<sup>103</sup><http://www.univbejaia.dz/jspui/bitstream/123456789/1849/1/Financement%20des%20importations%20par%20le%20crédit%20documentaire.pdf> (19/07/2020 16h30)

<sup>104</sup> Idem.

- **Case A** : Wilaya, deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code wilaya.
- **Case B** : Agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.
- **Case C** : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.
- **Case D** : Année : quatre chiffres qui correspondent à l'année.
- **Case E** : trimestre : Un chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation.
- **Case F** : Nature : Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat.
- **Case G** : Numéro d'ordre : Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre.
- **Case H** : Devise : Trois positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme « ISO »<sup>105</sup>.

### **2.1.1.1 La domiciliation des Importations**<sup>106</sup>

Toute transaction de commerce extérieur doit obligatoirement passer par la domiciliation qui consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé que l'importateur choisit, donnant lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire. Cette dernière se charge des opérations et des formalités bancaires établies par la réglementation du commerce extérieur, tout en respectant les conditions de domiciliation.

#### **2.1.1.1.1 Conditions préalables à la domiciliation**<sup>107</sup>

L'opération de domiciliation se réalise sous condition de disponibilité des critères suivants :

- La possession de l'importateur d'une autorisation d'importation de certains produits ;
- L'existence d'un lien direct entre l'activité de l'importateur et l'objet de l'importation ;
- Faire abstraction de toutes les marchandises interdites ou suspendues à l'importation ;
- La couverture des engagements financiers au titre de l'opération ; par des provisions constituées, ou alors des autorisations de crédit ;

<sup>105</sup> ISO2Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie. Exemple : USD, US est le code des Etats-Unis (United States) et D désigne le dollar.

<sup>106</sup> [https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m\\_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair5.html](https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair5.html) (19/07/2020 16h30)

<sup>107</sup>Idem.

- Une présence de relations commerciales est exigée entre le pays d'origine et l'Algérie,
- La présentation de la situation financière et les garanties de solvabilité ;
- Le respect des règles internationales et la capacité du client à assurer l'exécution de l'opération dans les meilleures conditions.

La domiciliation d'une opération d'importation ne peut se réaliser qu'après une présentation d'une facture Pro-Forma ou bien d'un contrat commercial accompagné d'une lettre d'engagement à l'importation que l'importateur et le directeur de l'agence doivent signer.<sup>108</sup>

### **2.1.1.1.2 La pré-domiciliation :**

Les banques, afin d'améliorer et faciliter le traitement administrative des opérations de commerce extérieur, ont mis en place la procédure de pré-domiciliation électronique, les clients souhaitant ouvrir un dossier de domiciliation doivent obligatoirement passer par la pré-domiciliation électronique avant d'effectuer les modalités physiques de domiciliation au niveau de l'agence.

### **2.1.1.1.3 Ouverture du dossier de domiciliation :**

L'ouverture d'une fiche de contrôle avec deux modèles : le model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP lorsqu'il s'agit des importations à délai spécial.

- Modèle FDI : concernant les importations réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- Modèle FDIP : concernant pour les importations réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.<sup>109</sup>

### **2.1.1.1.4 Attribution d'un numéro de domiciliation**

Après l'ouverture du dossier, On attribue un numéro spécifique qui doit être porté sur tous les documents relatifs à l'opération, à savoir les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement.

### **2.1.1.1.5 Gestion et suivi du dossier de domiciliation**

Entre la date de l'ouverture et la date l'apurement, le dossier de domiciliation doit être suivi par l'agence qui intervient en cas de besoin, auprès de son client (importateur) afin d'avoir des informations supplémentaires, ou pour réclamer certains documents manquants au dossier.

Cette vérification est faite durant les délais mentionnés dans la fiche de contrôle (de 6 mois, 8mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture).

---

<sup>108</sup> Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger,

<sup>109</sup> Idem.

Si l'agence reçoit une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») de la part de son client sans recevoir l'exemplaire banque, elle est donc obligée d'envoyer un courrier à l'inspecteur des douanes afin de le réclamer.

### **2.1.1.1.6 Apurement de la domiciliation**

*« Conformément à l'article 39, du règlement publié dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, l'apurement du dossier de commerce extérieur désigne, pour l'intermédiaire agréé, s'assurer de la régularité de réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des différentes opérations financières auxquelles ils donnent lieu, au regard de la réglementation des changes en vigueur »<sup>110</sup>*

De ce fait, les documents à prendre en considération sont :

- La facture définitive;
- les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Le banquier fait un classement du dossier selon le niveau de cohérence entre ces documents<sup>111</sup> :

#### **2.1.1.1.6.1 Dossier apuré :**

Lorsque l'opération se passe comme prévu ; il y a réunion des documents suscités, concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale à savoir 90 jours après la date de règlement de la formule annoté par la banque) ;

#### **2.1.1.1.6.2 Dossier en insuffisance de règlement :**

Quand le montant de la formule du document douanier est supérieur à celui de la formule de règlement.

#### **2.1.1.1.6.3 Dossier en excédant de règlement :**

Si le montant de la formule du document douanier est inférieur à celui du règlement.

#### **2.1.1.1.6.4 Dossier non utilisé ou annulé :**

Au cas où le dossier ne comporte qu'une demande d'annulation du client.

---

<sup>110</sup> <https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm> (05/05/2020 11h41)

<sup>111</sup> [http://dspace.univmsila.dz:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/10364/Boudia\\_Debbi%20M%27Sila.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.univmsila.dz:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/10364/Boudia_Debbi%20M%27Sila.pdf?sequence=1&isAllowed=y) (05/05/2020 11h52)

### **2.1.1.2 La domiciliation des exportations :**<sup>112</sup>

« Conformément à l'article 29 du règlement publié dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises ; la domiciliation consiste également en l'ouverture et l'attribution d'un numéro de domiciliation par un intermédiaire agréé »<sup>113</sup>. Le dossier doit comporter l'ensemble des documents concernant l'opération commerciale.

En revanche, toutes les exportations de marchandises que ce soit en vente ferme ou en consignation c'est-à-dire expédiées à un concessionnaire, ainsi que les exportations de services doivent obligatoirement passer par la domiciliation préalable, sauf les éléments cités dans les dispensées de la domiciliation bancaire d'après les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

#### **2.1.1.2.1 Traitement de l'opération**

La domiciliation des exportations nécessite également la présentation de la facture commerciale ou du contrat commerciale, et la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation par le client. Le banquier effectue une vérification de ces documents, appose le cachet de « domiciliation exportation », et entame par la suite les procédures suivantes :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La remise à l'exportateur des exemplaires des factures domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

#### **2.1.1.2.2 Gestion du dossier de domiciliation :**

L'agence domiciliataire suit le dossier de domiciliation depuis son ouverture jusqu'à sa date d'apurement. Elle doit s'assurer aussi du rapatriement du produit de l'exportation cela conformément à l'article 11 du règlement 91- 13 de la Banque d'Algérie.

#### **2.1.1.2.3 Apurement du dossier de domiciliation :**

Après réunion des documents que doit contenir le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les

---

<sup>112</sup> Crédit Populaire d'Algérie, Op.cit..

<sup>113</sup> <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algérie/Algérie-Reglement-2007-01-transactions-courantes.pdf> (06/05/2020 12h09)

exemplaires des formules 4 (cession devises). Nous procédons ensuite à l'étape de l'apurement, nous avons trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette étape, l'agence commence à rédiger des comptes rendus qu'elle doit remettre à la banque d'Algérie à travers des formulaires datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

### **2.1.1.2.4 Conservation des dossiers**

Enfin, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

### **2.1.1.3 Les dispensés de la domiciliation bancaire :<sup>114</sup>**

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 les dispensés de la domiciliation bancaire sont :

- Les importations / exportations dites sans paiements<sup>115</sup> réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans

---

<sup>114</sup> <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Reglement-2007-01-transactions-courantes.pdf> (08/05/2020 12h55)

<sup>115</sup> Les importations / exportations dites sans paiements dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie.

le cas de la mise en jeu de la garantie.

Enfin, nous constatons que la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international constitue une importance particulière permettant au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir analysé tous les éléments du contrat.

### **2.1.2 Techniques de financement à court terme :**

Les financements à court terme sont des crédits dont la durée varie entre deux (02) à sept (07) ans, avec un différé de un (01) à deux (02) ans. Ils aident aux financements des équipements et des constructions dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier.<sup>116</sup>

Ce type de concours engendre un décaissement de fonds de la banque, ce qui constitue des sûretés réelles ; qui sont généralement le nantissement des équipements financés.

Nous retrouvons dans cette partie les principales techniques de financement à court terme.

#### **2.1.2.1 Le crédit de préfinancement**

Le crédit de préfinancement est un crédit octroyé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer les dépenses résultantes de son activité exportatrice, et peut également être utilisé pour le financement des études ou encore dans la production d'un bien ou d'un produit.

Il est nécessaire d'établir un plan de financement afin de déterminer le montant du crédit de préfinancement correspondant aux besoins de trésorerie de l'exportateur, son coût dépend du taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit.

Le crédit de préfinancement offre plusieurs avantages qui visent à promouvoir les exportations ; une bonne gestion de ce crédit favorise la conquête d'autres marchés, la disponibilité de suffisamment de fonds permet une bonne exécution des commandes confiées (le respect des délais fixés par l'acheteur)<sup>117</sup>

Cependant, ce type de crédit connaît aussi des limites car le montant est souvent

---

<sup>116</sup>L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette.

<sup>117</sup> J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22<sup>ème</sup> Edition, Vanves, 2010, P 423.

plafonné ; ce qui fait qu'il ne soit pas accessible à tous les agents économiques.

### **2.1.2.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger**

Mobilisation de créances nées sur l'étranger est un financement d'exportation qui prend effet dès la création de la créance à compter de la date de la sortie de marchandises du territoire douanier. Il permet aux exportateurs qui accordent des délais de paiement à court terme à leurs acheteurs étrangers, d'acquérir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent.<sup>118</sup>

Ce crédit accordé pour une durée de 18 mois, peut porter sur l'intégralité des créances avec un taux d'intérêt dépendant du taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires. Son but est de permettre la réception des contreparties après la mobilisation de ces créances auprès de la banque, par les entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers.

La réalisation de la mobilisation se fait à travers l'escompte, soit de traites, soit de billets d'ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue fortement à la promotion des exportations car elle garantit une disponibilité immédiate des fonds nécessaires aux exportateurs qui ont des créances payables à terme, et elle acquiert des avantages financiers qui améliorent le niveau de compétitivité des entreprises.<sup>119</sup>

En revanche, même en choisissant cette formule l'exportateur doit prendre en considération les risques suivants :

- risque de non-paiement ;
- risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

### **2.1.2.3 Les avances en devises<sup>120</sup> :**

Les avance en devises, est une technique de financement mise en place par les banque

---

<sup>118</sup>F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, univ Oran, 2010-2011

<sup>119</sup> [https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:smS-xVUioxIJ:https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m\\_Le-rl-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA3.html+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:smS-xVUioxIJ:https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rl-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA3.html+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera) (08/05/2020 13h09)

<sup>120</sup> BENBAYER.h, cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier, univ Oran, 2010-

afin de se prémunir contre le risque de change. C'est un crédit qui a pour but d'éliminer le risque de change en accordant aux exportateurs les montants de leurs créances libellés en la devise de facturation. Cette avance peut aussi être consentie dans une devise autre que celle mentionnée dans le contrat commercial.

La durée de l'avance dépend de la durée de la créance majorée du délai d'encaissement, avec un coût qui englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises auquel s'ajoutent les frais de commissions de la banque. L'avance en devises présente les avantages suivants :

- L'élimination du risque de change, quand la devise de l'avance est celle de facturation reste inchangée.
- L'attribution à l'exportateur des fonds à concurrence.
- La simplicité de cette formule qui nécessite un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Par contre, certaines contraintes s'imposent ;

- le risque commercial est supporté par l'exportateur.
- le risque de change reste présent si la devise de l'emprunt et la monnaie de facturation se différent.

Il faut noter que cette technique n'est pas encore mise en pratique en Algérie.

### 2.1.2.4 L'affacturage :

Il existe aussi de nouvelles techniques de financement à court terme "l'affacturage" ou "the factoring". L'affacturage est un contrat par lequel un factor qui est un établissement de crédit spécialisé, achète les créances détenues par un fournisseur, qui va donc céder ses créances détenues sur des acheteurs étrangers<sup>121</sup>

La société d'affacturage "factor", se charge du règlement de l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions, du recouvrement de ces créances, et minimise l'impact des risques provenant des clients douteux (risques de non-paiement).<sup>122</sup>

L'affacturage constitue non seulement un moyen de financement à court terme (les

---

2011 Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

<sup>121</sup> BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107.

<sup>122</sup> Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

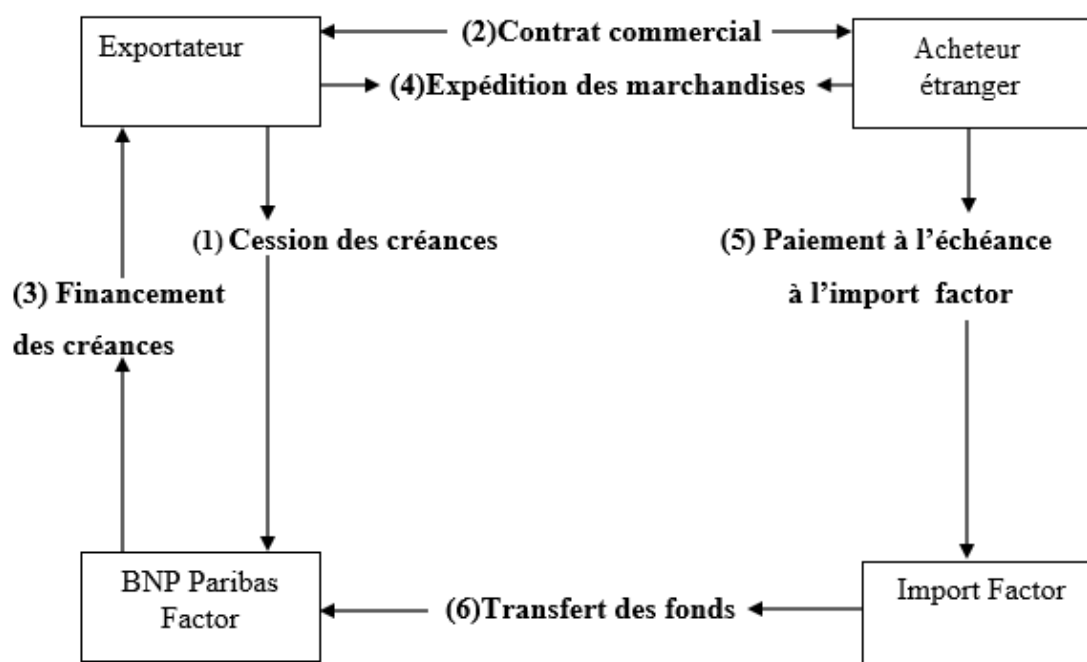
délais ne dépassent pas un an) mais aussi un procédé de recouvrement des créances et un moyen de couverture de garantie des risques (risque client et risque de change).

L'affacturage est basé sur opération triangulaire qui nécessite :

- un contrat de vente entre l'acheteur et le vendeur ;
- un contrat d'affacturage entre le fournisseur et l'établissement de crédit ;
- un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

En 1995 des textes juridiques qui concernent les sociétés de factoring en Algérie ont été établis, et malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

**Figure 6 un représentatif d'une opération d'affacturage<sup>123</sup>**



Source : <https://www.memoireonline.com>

1. L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial ;
2. Le factor procède au financement des créances ;
3. L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures ;
4. L'acheteur étranger procède alors au règlement du factor import ;
5. Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export ;

L'affacturage présente aux exportateurs plusieurs avantages dont :

- La possibilité de financer immédiatement 100 % des factures à des coûts déjà connus.

<sup>123</sup>[https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m\\_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablisements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html](https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablisements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html) (08/05/2020 12h29)

- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allègement de leur bilan
- La couverture des risques de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

- le coût de cette opération est relativement élevé ;
- En cas de retard de paiement par l'importateur, l'exportateur peut subir un préjudice commercial.

### **2.1.3 Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes**<sup>124</sup>

La banque, afin de garder son équilibre financier, emploie ses ressources dans des crédits à long terme, ce qui conduit à une immobilisation de ses fonds à long terme.<sup>125</sup>

Les financements à moyen et long termes sont des techniques mises en place afin de permettre aux exportateurs de biens d'équipement, généralement très coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par la trésorerie.<sup>126</sup>

La durée de ces crédits varie entre sept (7) ans et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. On parle généralement des immobilisations importantes ; à savoir les constructions des bâtiments, des logements...etc.<sup>127</sup>

#### **2.1.3.1 Le crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur est un prêt que la banque accorde à un fournisseur (exportateur) qui va lui permettre d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Il donne aussi au fournisseur la possibilité d'escompter sa créance, et encaisser par la suite le montant des sommes qui lui sont dues par son client étranger, au moment de la livraison des biens exportés dans le but de rembourser la banque.<sup>128</sup>

Grâce à cette formule, la banque se substitue à l'entreprise, et se charge de couvrir les besoins de financement liés aux délais de paiement prévues au contrat, et supporte la créance que celle-ci détient sur un client étranger<sup>129</sup>.

Le fournisseur quant à lui pourra préserver sa trésorerie et son fonds de roulement

---

<sup>124</sup>[https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:FJRhPW\\_QtgUJ:https://www.memoireonline.com/12/13/8128/m\\_La-prise-de-decision-dans-le-milieu-bancaire-analyse-des-criteres-essentiels-d-octroi-de-credit4.html+&cd=2&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:FJRhPW_QtgUJ:https://www.memoireonline.com/12/13/8128/m_La-prise-de-decision-dans-le-milieu-bancaire-analyse-des-criteres-essentiels-d-octroi-de-credit4.html+&cd=2&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera) (08/05/2020 13h09)

<sup>125</sup>[https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m\\_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html](https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html) (09/06/2020 14h09)

<sup>126</sup> Idem.

<sup>127</sup> Idem.

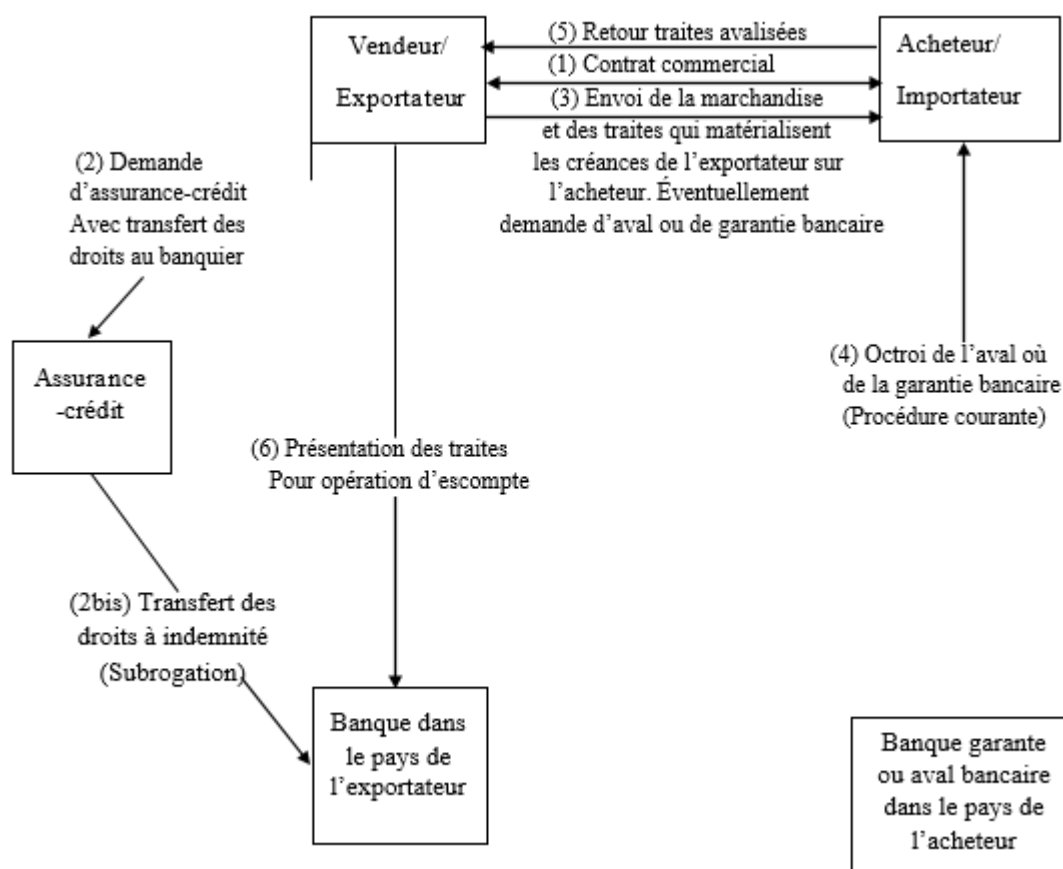
<sup>128</sup> Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, OP.CIT, P 184.

<sup>129</sup>[https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Bp48B\\_4KGEkJ:https://leasing.ooreka.fr/astuce/voir/643073/credit-fournisseur+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Bp48B_4KGEkJ:https://leasing.ooreka.fr/astuce/voir/643073/credit-fournisseur+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera) (09/06/2020 14h09).

en améliorant son volume de ventes sur le marché international.<sup>130</sup>

Le risque de non-paiement reste présent est à la charge de l'exportateur. En cas de problème, la banque se retourne directement vers lui. Par ailleurs, une assurance peut couvrir ce risque quand elle est souscrite au profit de la banque qui a accordé le crédit fournisseur, le schéma ci-dessous représente le déroulement d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit

**Figure 7 Représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit**



Après la conclusion d'un contrat commerciale entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier exprime à sa banque sa volonté d'octroyer un délai de paiement à son client, Après avoir obtenu l'accord de la banque, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

L'exportateur envoie la marchandise et remet les documents à sa banque suivis des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette

<sup>130</sup> Idem.

dernière.<sup>131</sup>

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

Le crédit fournisseur présente les principaux avantages suivants :

- Faire profiter l'exportateur d'un financement qui peut porter sur 75% jusqu'à l'intégralité du contrat.
- la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat établi, il englobe tous les aspects commerciaux, techniques et financiers de l'opération.
- La souplesse de la mise en place du crédit, et la rapidité de la connaissance de l'échéancier et du coût

En revanche, le recours à ce financement subit quelques inconvénients, nous en citons :

- l'obligation de souscrire une assurance, pour que l'importateur puisse échapper à toute responsabilité concernant les risques commerciaux et politiques.

### **2.1.3.2 Le crédit acheteur<sup>132</sup> :**

Le crédit acheteur est un crédit octroyé par une banque à un acheteur étranger lui permettant d'effectuer les paiements dus au fournisseur au comptant. Il nécessite la présence de ces deux contrats :<sup>133</sup>

- Un contrat commercial qui vient définir les droits et les obligations des 2 parties respectives.
- Un contrat financier, où la banque précise les conditions sous lesquelles elle peut s'engager de mettre à la disposition de l'acheteur les sommes nécessaires pour couvrir ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

Puisque l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%, le crédit acheteur finance 85 % du montant total du contrat commercial.

Le remboursement dont la durée varie selon ; la nature du produit, le montant de l'opération, et la destination, se fait par des semestrialités successives qui sont matérialisées par des billets à ordre que l'emprunteur doit souscrire, ou par des échéanciers de remboursement<sup>134</sup>.

<sup>131</sup>fatiha TALEB ,relations banques entreprise,cours de magister en droit bancaire et financier,univ-oran,2011-2012

<sup>132</sup> Mémoire bensalem khadija « le financement du commerce extérieur univ d'Oran, 2015/2016.

<sup>133</sup> f.Taleb, cours de magister, op.cit.,

<sup>134</sup>[https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cwCOEkuOussJ:https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m\\_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cwCOEkuOussJ:https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-)

C'est les autorités publiques qui régissent la procédure du crédit acheteur, car en matière de crédit export, elle s'inscrit dans le cadre de l'arrangement de l'OCDE qui détermine trois points essentiels que les pays signataires doivent respecter:

- Le pourcentage du financement, qui présente de 85% du montant du contrat,
- La durée de remboursement du crédit qui, généralement, varie entre de 2 à 10 ans,
- Le taux du crédit.

### 2.1.3.2.1 Les avantages du crédit acheteurs

#### Pour l'importateur (acheteur) :

Le crédit acheteur propose aux acheteurs étrangers des financements à des taux beaucoup plus intéressants que ce qu'ils auraient pu obtenir dans leurs propre pays. Ce critère peut être décisif lors de la négociation d'un contrat commercial, car il peut lui faire bénéficier de plusieurs avantages dont :<sup>135</sup>

- La possibilité de financer son investissement à des taux plus attractifs que ceux proposés dans son pays que ce soit en termes de coût ou de durée,
- Les primes COFACE peuvent être incluses dans le financement.

#### Pour l'exportateur (vendeur) :

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

- Le règlement au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités;
- L'offre n'inclut pour l'exportateur ni le suivi administratif du paiement ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières.
- l'allégement de son bilan grâce à la suppression des créances.

### 2.1.3.2.2 Les inconvénients du crédit acheteurs<sup>136</sup> :

L'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants:

#### Pour l'exportateur :

- Les grandes entreprises sont les seules à pouvoir bénéficier de ce type de financement ;
- Impossible d'apporter des modifications sur les prix pratiqués, étant donné que

---

BEA6.html+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera (09/06/2020 14h48).

<sup>135</sup> Idem.

<sup>136</sup> Mémoire ben salem amjad « évolution du commerce extérieur en algérie » univ de Bejaia 2013.

les coûts sont connus avec précision.

### **Quant à l'acheteur:**

- L'obligation de passer par une double négociation, à savoir; le contrat commercial, et la convention de crédit.
- Une opération, dont le temps de réalisation est très long ;
- Les commissions et les primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit n ne font qu'augmenter le cout du crédit ;
- Le risque de change reste présent car il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

### **2.1.3.3 Le Crédit-Bail Ou Leasing:<sup>137</sup>**

Le crédit-bail ou leasing, est considéré comme une opération réalisée par les établissements financiers, que ce soit une société de crédit-bail légalement habilitée et agréée ou par les banques, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé;

Concrètement, le leasing est défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente à son échéance, permettant à une entreprise (crédit-preneur) de disposer d'un équipement qu'un établissement financier (crédit bailleur) lui loue pour une durée déterminée. Il s'applique aussi bien à des biens mobiliers qu'immobiliers. Il peut être national ou international. Et s'adresse à toutes les entreprises, peu importe leurs statuts juridiques, leurs tailles, la nature de l'activité exercée, leurs stades de développement, leurs chiffres d'affaires<sup>138</sup>

- La possibilité, d'un financement total de l'investissement pour l'entreprise « locatrice », sans être obligé de fournir aucun apport personnel.
- Le « locataire » peut utiliser un matériel coûteux sans forcément altérer son niveau d'endettement vu que le bilan n'inclut pas le matériel « loué » dans le cadre du crédit-bail.
- La déduction des montants des loyers du crédit-bail, de l'impôt sur les bénéfices, car on les considère comme des charges d'exploitation.

Tous les éléments que le contrat de crédit-bail constitue sont négociables ; la durée, la périodicité, et même le montant des loyers<sup>139</sup>.

---

<sup>137</sup> L'article N°2 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail

<sup>138</sup> PRUCHAUD. J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960.

<sup>139</sup> Idem.

Cependant, le crédit-bail a également quelques inconvénients, qu'il faut connaître avant d'en avoir recours:

- l'entreprise de crédit-bail prend une rémunération sur la marge du loyer de la location ce qui fait que le montant investi dans le crédit-bail soit supérieur à celui engendré par le prêt.
- Les entreprises de crédit-bail ont la possibilité de refuser l'acquisition d'un bien/matériel spécifique, s'ils le jugent obsolète ou qu'il sera difficile de le revendre au terme du contrat de location.

### 2.1.3.4 Le Forfaitage<sup>140</sup>

Le forfaitage (également appelé forfaiting) est une technique de financement du commerce international. Elle est applicable pour le financement de tous les types de créances commerciales à l'exportation (lettre de change, crédit documentaire, billet à ordre), que ce soit sur un contrat à venir ou sur un contrat en cours, avec une période maximale d'utilisation de 90 jours.

Le but du forfaitage est la couverture des risques liés aux exportations dans un pays réputé « difficile », en offrant aux exportateurs la possibilité de consentir à l'acheteur des délais de paiement relativement longs.

#### 2.1.3.4.1 Les avantages du forfaitage<sup>141</sup> :

La technique de forfaiting dans le cadre d'opération de financement à l'export possède quelque avantage :

- L'élimination des risques de crédit car la banque achète au comptant la créance sans recours au créancier, vu qu'il a déjà rempli ses obligations contractuelles.
- Amélioration de la trésorerie car la banque se charge d'acheter la créance. Elle sort donc de votre bilan de manière définitive.
- Garder les lignes de crédit disponibles car même après le rachat des créances par la banque, la possibilité de crédit reste maintenue pour d'autres opérations.

#### **Les inconvénients du forfaitage**

- La monnaie de facturation affecte énormément le coût.
- Repose sur l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire.

---

<sup>140</sup> J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22<sup>ème</sup> Edition, Vanves, 2010,

<sup>141</sup><https://www.au-group.fr/le-forfaiting-veritable-avantage-pour-les-exportations-risques/> (19/07/2020 11h26)

- Solution au cas par cas, avec un montant minimal de transaction relativement élevé.

Ainsi, Plusieurs techniques proposées par les banques posent en matière de financement du commerce extérieur, que ce soit à court, moyen ou à long terme, elles se diffèrent en matière de temps, de procédures et de formalités.

Par ailleurs, il y a des méthodes qui sont utilisées pour encourager les exportations et les importations telles que le crédit fournisseur et le crédit acheteur<sup>142</sup>

### **2.2 Section III : Les méthodes de règlement des transactions internationales**

Plusieurs méthodes sont mises en place afin de faciliter le règlement des transactions commerciales internationales, l'utilisation de ces techniques dépend du degré de confiance existant entre l'importateur et l'exportateur. La banque qui est considérée comme un point de relais entre les deux, établit certains critères qui doivent être respectés afin d'assurer les transferts dans la rigueur et la transparence.

Les opérateurs du commerce international choisissent le moyen et la technique de paiement qui leur convient le plus, parmi plusieurs possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas le même degré de sécurité pour les deux parties.

#### **2.2.1 Les techniques de paiement du commerce international**<sup>143</sup>

L'utilisation des différentes techniques de paiement sans passer par des procédures particulières suppose que les transactions se fassent entre deux parties sûres et des pays où les transferts de fonds sont plus ou moins souples. On utilise alors ces techniques dans le cadre de l'encaissement simple voire par avance.

##### **2.2.1.1 Le crédit documentaire**

Régi par les règles et usances uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, le crédit documentaire dit Credoc est une opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire) d'une marchandise ou d'une prestation un certain montant, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre) dans un délai fixé, à condition que les documents présentés soient conformes aux termes du crédit et justifiant de la valeur et de l'expédition. .<sup>144</sup>

---

<sup>142</sup>Idem

<sup>143</sup> P. CORINNE « Commerce international », 4<sup>ème</sup> Edition, DUNOD, Paris, 2002

<sup>144</sup>Idem.

### 2.2.1.1.1 Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties

:

- **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur (importateur), il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire, précise les documents et le mode de règlement.
- **Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur, elle reçoit les instructions de son client, et procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice, elle notifie au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur, elle peut ne pas être la banque habituelle du vendeur et seulement invitée à confirmer le crédit documentaire.
- **Banque confirmante** : elle ajoute sa confirmation à un crédit conformément à la demande de la banque émettrice. Elle s'engage indépendamment à payer, à condition que les documents présentés soient conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.
- **Banque désignée** : Appelée " nominated bank", selon les modalités prévues dans le contrat, elle se charge de réaliser le crédit.
- **Banque de remboursement** : C'est la banque qui sera chargée de rembourser la banque qui a réalisé le crédit ou qui l'a confirmé.
- **Bénéficiaire** : C'est le vendeur celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.

### 2.2.1.1.2 Les différentes formes d'un crédit documentaire :

Il existe trois grands critères sur lesquels est basé le classement du crédit documentaire : Le critère sécurité, le mode de réalisation et le financement.

#### 2.2.1.1.2.1 Selon le critère de sécurité

Nous trouvons trois grandes formes dans cette catégorie.<sup>145</sup>

##### 2.2.1.1.2.1.1 Le crédit documentaire révocable

Lorsque la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur peut modifier ou même annuler à tout moment le crédit et sans que le vendeur soit averti, Il est rarement utilisé puisqu'il ne procure peu de garantie l'exportateur, et en Algérie l'utilisation de ce

---

<sup>145</sup> LAZARY « le commerce international à la portée de tous », Edition FOUCHER, 2001, P 192.

type de crédit est interdite.

### **2.2.1.1.2.1.2 Le crédit documentaire irrévocable**

La banque émettrice du crédit s'engage formellement de procurer au vendeur le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur et ne peut donc revenir sur son engagement, quelle que soit l'évolution de la situation de son client. Aucune modification ou annulation ne peut intervenir sans l'accord conjoint de toutes les parties intéressées.

### **2.2.1.1.2.1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé<sup>146</sup>**

Ce type de crédit garantit un double engagement de paiement pour l'exportateur, l'engagement de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Il est beaucoup utilisé comme instrument de règlement des importations vu le degré de sécurité qu'elle procure en couvrant les risques politiques et les risques de non- transfert.

### **2.2.1.1.2.2 Selon le critère mode de réalisation**

Selon ce critère nous distinguons quatre types du crédit documentaire.

#### **2.2.1.1.2.2.1 Le crédit réalisable par paiement à vue**

Le paiement est réalisable dès la remise des documents reconnus conformes. La banque de l'importateur rembourse la banque de l'exportateur à présentation des mêmes documents.

#### **2.2.1.1.2.2.2 Le crédit documentaire par acceptation<sup>147</sup>**

L'exportateur adresse à la banque notificatrice les documents apportant la preuve de l'exportation accompagnés d'une traite, la banque vérifie la conformité des documents et accepte la traite. Il n'y a donc pas paiement mais acceptation de l'effet de commerce, L'acceptation, du point de vue juridique et de la législation cambiaire, consiste pour le tiré à donner son accord de paiement à une date donnée.

#### **2.2.1.1.2.2.3 Le crédit documentaire par paiement différé**

En cas de paiement différé, la banque émettrice est tenue d'effectuer le paiement à la date mentionnée au préalable dans le crédit documentaire <sup>148</sup>

<sup>146</sup> [https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m\\_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html](https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html) (19/07/2020 12h10).

<sup>147</sup> Idem.

<sup>148</sup> J. DELMAS et Cie « Crédit Documentaire Export Import Opération de Négoce », 2<sup>ème</sup> Edition, Paris, 1992, P 133.

Les crédits documentaires à terme ; par acceptation et par paiement différé sont des financements accordés à l'acheteur, qui vont lui permettre de revendre la marchandise avant l'échéance, pour pouvoir ensuite rembourser le montant du crédit documentaire.

### **2.2.1.1.2.2.4 Le crédit documentaire par négociation des tirages**

Dans ce cas, le bénéficiaire remet les documents d'expédition spécifiés dans le crédit à une banque qui les lui achète. Le paiement sera effectué après déduction des frais et agios. Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement sachant que la banque désignée n'est pas obligé négocier les traites.

### **2.2.1.1.2.3 Selon le critère de financement (les crédits documentaires spéciaux)<sup>149</sup>**

Selon ce critère nous distinguons cinq types :

#### **2.2.1.1.2.3.1 Le crédit documentaire transférable**

Un crédit documentaire peut être transférable ou non transférable. Dans le premier cas c'est-à-dire qu'on peut transférer le bénéfice à l'ordre d'un tiers " Transférer directement au producteur de la marchandise et non à l'exportateur". Quant au second cas on ne peut pas faire de transfert.

#### **2.2.1.1.2.3.2 Le crédit documentaire renouvelable et revolving**

Il est utilisé dans le cadre d'un contrat de livraisons échelonnées, c'est un crédit documentaire comportant une condition additionnelle qui prévoit son renouvellement automatique en durée et en montant, sans qu'il soit nécessaire d'amender ultérieurement celui-ci.

#### **2.2.1.1.2.3.3 Le crédit documentaire "Back to Back"**

Le bénéficiaire du crédit initial fait une demande à son banquier pour ouvrir un second crédit en faveur de son propre fournisseur, qui sera par la suite « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.<sup>150</sup>

#### **2.2.1.1.2.3.4 Le crédit documentaire avec "Red Clause"**

---

<sup>149</sup> Mémoire Khaled. Asma « étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire », univ de Bejaia ; 2016

<sup>150</sup> Idem.

C'est un crédit où se trouve insérée une clause spéciale, à l'encre rouge, autorisant la banque notificatrice et/ou confirmatrice à faire des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents.

### **2.2.1.1.2.3.5 Le crédit documentaire "green clause"**

Ce type de crédit suit le même principe que le crédit "red clause", la différence se situe lors des paiements d'avance qui ne seront effectués que contre présentation de documents qui prouvent l'existence des marchandises (reçu de transitaire, certificat d'inspection reçu d'entrepôt.). Les paiements d'avances se font généralement avant l'expédition des marchandises qui sont déjà nanties en faveur de la banque émettrice.

Le crédit "green clause" comporte moins de risque pour l'acheteur que le crédit "red clause", car dans le cas où le bénéficiaire ne présenterait pas les documents requis dans le crédit documentaire, les marchandises constituent une garantie de remboursement des avances consenties.<sup>151</sup>

### **2.2.1.1.3 Le déroulement du crédit documentaire :**

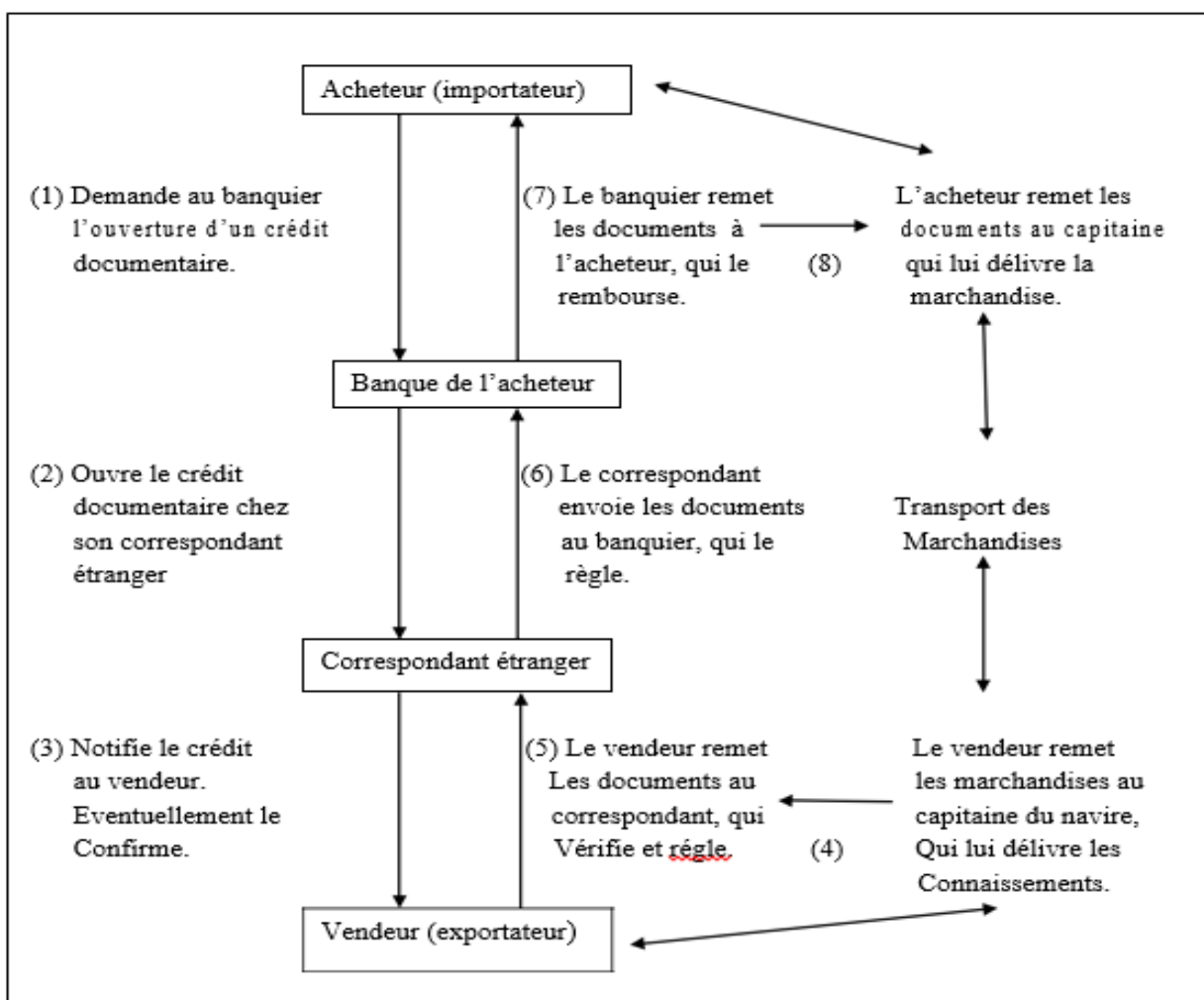
Le déroulement d'un crédit documentaire nécessite l'intervention de quatre partenaires: un acheteur, un vendeur, une banque émettrice et une banque notificatrice, et la procédure du crédit documentaire passe par les étapes suivantes<sup>152</sup>

**Figure 8 Mécanisme de déroulement du crédit documentaire.**

---

<sup>151</sup> [http://credoc.blogspot.com/2009/06/credit-documentaire-red-et-green-clause.html#:~:text=Le%20crédit%20documentaire%20"green%20clause,%2C%20certificat%20d%27inspection\).](http://credoc.blogspot.com/2009/06/credit-documentaire-red-et-green-clause.html#:~:text=Le%20crédit%20documentaire%20) (22/07/2020 12h44).

<sup>152</sup> Madeleine NGUYEN-THE, Op.cit, P 241.



1. **Contrat commercial** : Tout commence lorsque l'acheteur et le vendeur se mettent d'accord sur l'achat ou la vente d'une marchandise ou d'une prestation de service et signent le contrat commercial.
2. **Demande d'ouverture de crédit documentaire** : L'acheteur demande sa banque « la banque émettrice », d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur en lui indiquant qu'il est prêt à payer, par son intermédiaire, telle somme contre la fourniture de telle prestation;
3. **Ouverture de crédit documentaire** : La banque émettrice demande à la banque notificatrice de notifier le crédit documentaire de son client (vendeur) et devient la banque confirmante;
4. **Notification du crédit documentaire** : La banque notificatrice et confirmante notifie au vendeur bénéficiaire l'émission de ce crédit documentaire en sa faveur;

5. **Expédition des marchandises** : Le vendeur étant certain d'être réglé de sa vente, respecter la date limite d'expédition fixée dans le crédit, et procéder à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre.
6. **Remise des documents** : Pour être réglé de sa vente, le vendeur en respectant la date limite de validité du crédit documentaire doit fournir aux guichets de la banque notificatrice et confirmante les preuves de l'expédition : il lui transmet tous les documents relatifs à la transaction ;
7. **Envoie des documents** Après vérification des documents remis par le vendeur, la banque notificatrice le crédite du montant de la vente La banque notificatrice ayant vérifié les documents remis, crédite le vendeur du montant de sa vente, les transmet à la banque émettrice et se rembourse selon les conditions du crédit documentaire ;
8. **Remise des documents** : la banque émettrice remet à l'acheteur les documents, et le débite dans ses comptes. Il peut aller récupérer la marchandise : elle ne lui sera remise qu'après présentation d'un connaissement original que la banque émettrice lui a donné avec les documents qui lui permettent de prendre possession de la marchandise et de la dédouaner.

### **2.2.1.1.4 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire**<sup>153</sup>

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- Il sécurise les transactions de commerce international, car il garantit le paiement de 100% de la valeur si les documents sont conformes.
- Le risque commercial est toujours couvert, et le risque politique et aussi couvert si il s'agit d'un crédit irrévocable et confirmé.
- fondée sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce Internationale, le crédit documentaire est un moyen de paiement rapide, efficace et surtout reconnu partout dans le monde .

Néanmoins, il comporte quelques inconvénients :

- Procédure complexe et lente, trop de documents sont exigés, beaucoup de rigueur et de formalisme doivent être mis en place pour respecter les clauses et les délais.
- Les commissions bancaires restent élevées avec la présence de nombreux aléas.

---

<sup>153</sup>[https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m\\_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablisements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html](https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablisements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html) (20/08/2020 14 h22)

- Inadapté pour le transport de courte durée, étant donné que les marchandises arrivent avant les documents, ce qui oblige le client à demander une lettre de garantie bancaire.
- Indépendant du contrat de vente : la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation.

### 2.2.1.2 La remise documentaire<sup>154</sup>

C'est une technique de paiement à l'international, lorsque l'exportateur remet à sa banque les documents prévus au contrat commercial et qui prouvent l'expédition de la marchandise, elle les transmet à la banque de l'importateur qui les délivre à son client contre le règlement des marchandises ou l'acceptation d'un effet.

Ces documents étant importants pour l'importateur, ils vont leur permettre de récupérer leurs marchandises. Il faut savoir qu'ils se chargent seulement de la transmission des documents mais ils ne prennent aucune responsabilité quant au bon déroulement des opérations commerciales et logistiques.

#### 2.2.1.2.1 Les intervenants

L'exécution d'une remise documentaire nécessite l'intervention de quatre parties principales :

- **Le donneur d'ordre (ou remettant):** qui est le vendeur, il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque accompagné de l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante :** c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée.
- **La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante.
- **Le tiré:** c'est l'acheteur qui lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

#### 2.2.1.2.2 Les caractéristiques de la remise documentaire :

Il existe deux types de remises documentaires :

- **Les documents contre paiement (D/P) :** qui vont être remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.
- **Les documents contre acceptation (D/A) :** qui vont être remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit que l'acceptation du tiré comme titre de garantie, il est donc obligé de supporter le risque de paiement. En revanche, pour avoir plus de sécurité, il le peut demander que la banque présentatrice avalise l'effet de commerce

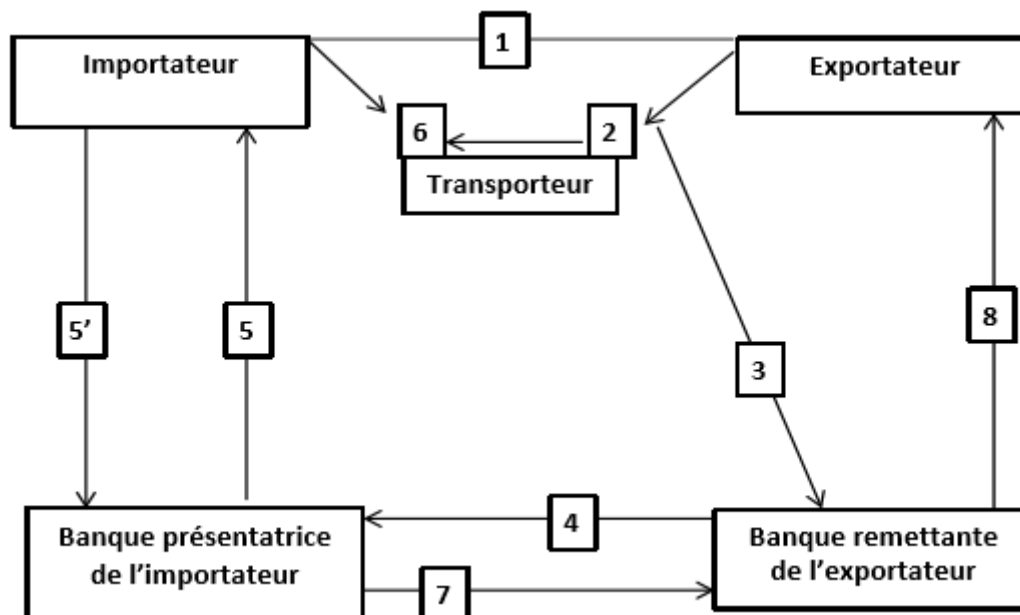
---

<sup>154</sup> Mémoire « Les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL » Alger, 2012.

pour plus de sécurité.

### 2.2.1.2.3 Le déroulement d'une remise documentaire<sup>155</sup>

Figure 9 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire



Sources : P. CORINNE, Op.cit, P 116

1. **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties** : L'acheteur et le vendeur se mettent d'accord sur les termes du contrat et sur le paiement qui s'effectuera par remise documentaire.
2. **Expédition des marchandises** : la marchandise est expédiée par ordre du vendeur.
3. **Remise des documents** Après que le vendeur remette à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires. Il lui donne un ordre d'encaissement.
4. **Envoi des documents à la banque présentatrice** : La banque remettante transmet ces documents à la banque de l'acheteur, et lui demande de les remettre à son client qui est l'acheteur (tiré) contre paiement ou contre acceptation.
5. **Remise des documents à l'acheteur** : La banque présentatrice qui se charge de l'encaissement, remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré conformément aux instructions reçues de la banque remettante, L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. **Paiement ou acceptation** : L'acheteur peut récupérer les documents et prendre possession des marchandises, une fois qu'il effectue le paiement.

<sup>155</sup> P. CORINNE, Op.cit, P 116.

7. **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante** : au cas où les documents sont remis contre paiement, la banque de l'acheteur fait un transfert du montant de la remise à la banque du vendeur. Mais si l'encaissement se fait contre acceptation, le remettant pourra escompter de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou alors encaisser le montant à l'échéance.
8. **Crédit au vendeur** dès réception des fonds, la banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de l'exportation.

### 2.2.1.2.4 Les avantages et les inconvénients<sup>156</sup>

Cette technique présente plusieurs avantages nous en citons :

- Procédure très rapide, Simple et souple ;
- Le coût bancaire est minime (moins cher que le crédit documentaire) ;
- Le vendeur est assuré, que l'acheteur ne pourra prendre possession de la marchandise qu'après le règlement du montant de la facture ;

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients :

- Risque logistique : En cas de désistement de l'acheteur, le fournisseur doit rechercher un nouvel acquéreur ou bien rapatrier sa marchandise à ses frais, sans compter le litige dû à la rupture du contrat.
- Absence de l'engagement des banques notamment sur la réalité de l'expédition ni la conformité des marchandises à la commande.
- Sécurité relative, surtout pour le choix d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur.

### 2.2.1.3 La lettre de crédit stand-by

Appelée également SBLC (stand-by letter of credit), c'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement » en faveur du vendeur avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il ne remplit pas ses obligations, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.<sup>157</sup>

---

<sup>156</sup>J. P. Lemaire, « financement international des entreprises », Edition VUIBERT, Paris, 2006, P 108-109.

<sup>157</sup> Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>ème</sup> édition, Ed ESKA, France, 2007, P 154.

Transmise par les banques, soit par courrier, soit par télex, soit par message SWIFT, elle doit être irrévocable, sinon elle ne présente aucune garantie. Elle peut aussi être confirmée par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques.<sup>158</sup>

### 2.2.1.3.1 Avantages et inconvénients

La lettre de change stand-by comporte de nombreux avantages, nous en citons :

- Elle est soumise aux Règles & Usances relatives aux Credoc
- La facilité de la mise en place de l'opération ;
- Son coût est moins élevé que celui du crédit documentaire;

Parmi les inconvénients de la lettre de change stand-by

- Elle reste chère en termes de coût absolu et aussi en termes d'utilisation de la ligne de crédit.
- contrairement au crédit documentaire, il ne peut pas être mobilisé en cas de difficulté de trésorerie contrairement au crédit documentaire.

A travers cette section, nous avons mis en évidence les différentes méthodes de règlement des transactions internationales et les différences que présentent ces techniques suivant leurs niveaux de sécurité garantie dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses surtout, à prendre comme exemple le crédit documentaire, c'est pour cela que chaque technique s'applique à une situation bien claire.

## 2.3 Section III : Les instruments de paiement à l'international

Les acteurs économiques disposent d'une panoplie d'instruments utilisés pour le paiement à l'international, nous en citons : Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

### 2.3.1 Le chèque

Le chèque est un instrument de paiement utilisé lorsque le titulaire d'un compte donne l'ordre à son banquier de payer un montant déterminé, à prélever sur ses fonds ou sur ses crédits en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement utilisé pour les transactions internationales peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.<sup>159</sup>

---

<sup>158</sup> GARSUAULT. P et PRIAMI. S, Op.cit, P 161.

<sup>159</sup> <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Reglement-2007-01-transactions-courantes.pdf> (08/08/202016h08)

**2.3.1.1 Les avantages et les inconvénients<sup>160</sup>**

Le chèque présente de nombreux avantages nous en citons :

- Il est très répondu et peu coûteux ;
- Il est possible d'éliminer le risque de non-paiement en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- Il est considéré comme une pièce juridique et une preuve facilitant le recours contre le tiré (l'importateur).

Ce mode de paiement présente toutefois quelques inconvénients<sup>161</sup> :

- La décision de virement reste à l'ordre à l'importateur ;
- Le temps d'encaissement du chèque ne peut être connu avec précision;
- Risques de vols, pertes....etc.
- Son statut juridique du chèque varie selon le pays ;

**2.3.2 Les effets de commerce :**

Les effets de commerce se rencontrent sous deux formes :

**2.3.2.1 La lettre de change**

La lettre de change est un instrument de paiement par lequel une personne, le tireur, donne ordre à une autre personne donnée, le tiré, de payer un certain montant à lui-même ou à une tierce personne.<sup>162</sup>

**Tableau 5 Les intervenants de la lettre de change et leurs documents**<sup>163</sup>

Tireur	Ordre de payer	Tiré
- Fournisseur	- Facture + traite	- Client
- Créancier	- Retour de la traite acceptée	- Débiteur
- Exportateur	- Au profit de...	- Importateur

**Source : Samia OULOUNIS, Gestion financière internationale, Office des publications universitaires, France, 2005**

<sup>160</sup> Idem.

<sup>161</sup> V. MEYER, C. ROLIN, Op.cit., P 90.

<sup>162</sup> BORONARD V, MASSABI-François M, PETITCJERC M, Poulain. E, Rosa-LONJON L, « *Commerce international Technique et Management des opérations* », 2<sup>ème</sup> édition, Bréal, Rosny, 1998.

<sup>163</sup> Samia OULOUNIS, Gestion financière internationale, Office des publications universitaires, France, 2005

### 2.3.2.1.1 Les avantages et les inconvénients :

Cette lettre comporte plusieurs avantages :

- garantir à l'exportateur le paiement de sa créance ;
- Déterminer avec précision le délai de paiement accordé ;
- La facilité de faire un recours contre le tiré, si la lettre est acceptée ;

Néanmoins elle comporte des inconvénients :

- Peu répondue et utilisée ;
- Le recouvrement peut être long vu qu'elle est transmise par voie postale ;
- Le risque de non-paiement reste présent, sauf si un aval bancaire a été réclamé.

### 2.3.2.2 Le billet à ordre

Emis sur l'initiative de l'acheteur , le billet à ordre est un écrit dans lequel l'importateur s'engage à payer un montant déterminé à l'ordre du bénéficiaire qui est l'exportateur, à l'échéance ou à vue si aucune échéance n'est mentionnée .<sup>164</sup>

Ce denier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

#### 2.3.2.2.1 Les avantages et les inconvénients<sup>165</sup>

Les avantages d'un billet à ordre sont présentés comme suit :

- La concrétisation d'une créance qui peut facilement être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur lorsque la lettre est avalisée par la banque;
- la date de paiement clairement déterminée dans le billet

Parmi ses inconvénients:

- Le billet à ordre reste soumis à l'initiative de l'acheteur ;
- Les risques d'impayé et de change restent présents.

#### 2.3.2.3 Le virement SWIFT<sup>166</sup>

C'est l'instrument de paiement le plus utilisé, c'est lorsque Le débiteur donne l'ordre

---

<sup>164</sup> Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998, P 181.

<sup>165</sup> Idem.

<sup>166</sup> [https://www.algomtl.com/lire/instruments-de-paiement-22.html#:~:text=2\)%20Le%20virement%20international,%27exportateur\)%20par%20un%20virement.\(21/08/202017h25\).](https://www.algomtl.com/lire/instruments-de-paiement-22.html#:~:text=2)%20Le%20virement%20international,%27exportateur)%20par%20un%20virement.(21/08/202017h25).)

à son banquier de payer son créancier par virement. C'est un moyen peu coûteux, très rapide et sûr grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition<sup>167</sup>.

Le virement peut être effectué de plusieurs manières : <sup>168</sup>

- Par courrier : les délais sont relativement longs, car l'ordre de virement doit transiter par la voie postale, ce qui lui enlève une grande partie de son intérêt.
- Par télex : Il est plus sécurisé que le virement courrier, c'est un paiement transmis par voie électronique, il permet le mouvement de fonds en toute sécurité entre les institutions financières.
- Par le réseau SWIFT : C'est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérentes.

### **2.3.2.3.1 Les avantages et les inconvénients**

Voici les trois principaux avantages qui favorisent l'utilisation de cet instrument à l'international :

- La sécurité : les procédures de contrôle sont très sécurisées, utilisant le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates.
- La rapidité et le coût très réduit.
- facilité de la procédure d'utilisation.
- Parmi les inconvénients de virement SWIFT :
  - Il n'offre aucune garantie de paiement, sauf s'il est accompli avant l'expédition de la marchandise ;
  - Risque de change reste présent si le virement est effectuée en devise ;
  - Si le virement est fait sans faire appel à une assurance-crédit ou une garantie bancaire, cet instrument ne garantit pas le paiement à échéance.

les marchés étrangers intéressent de plus en plus le commerce algérien , et les banques algériennes en tant qu'intermédiaires les opérateurs économiques visent en

---

<sup>167</sup> Idem.

<sup>168</sup> MONOD Didier- Pierre, Op.cit, P 81.

même temps à répondre à leurs demandes de financement et aussi à minimiser les risques lors des transactions internationales, c'est pourquoi il a été initié par les loi de finances complémentaire de 2009 et 2011 l'utilisation obligatoire de crédit documentaire comme le seul moyen de paiement pour les transaction pour la revente en l'état et la remise documentaire pour les opérations de type fonctionnement et de transformation. En effet ces deux instruments de paiement offrent plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur en terme de sécurité, et facilite la création de rapports commerciaux entre les deux parties.

Ainsi le vendeur de son côté est sur de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties.

Cependant les opérations de financement du commerce extérieur ne sont pas à l'abri de certains risques car une sécurité totale ne peut être retrouvée pour les zones à fort risques politiques et commerciaux, par de simples techniques financières de couverture qui sont parfois insuffisantes , les importateurs et exportateurs doivent opter pour des garanties bancaires plus rassurantes contre les risques politiques, commerciaux et de change.

## **Chapitre 3 :**

**Le financement d'une  
opération d'importation par  
un crédit documentaire (cas  
de la BNA)**

### **3. Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire (cas de la) BNA**

Après avoir abordé les apports théoriques concernant les fondements du commerce international, et les différentes techniques bancaires utilisées pour son financement, nous allons tenter à travers un cas pratique réalisé au sein de la Banque Nationale d'Algérie représentée par l'agence 811 d'Annaba, de bien comprendre le processus de financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire.

A cet effet, afin de mieux exposer cette étude et il nous a été possible de traiter cas pratique qui va nous permettre de vérifier nos hypothèse sur le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur. Nous avons donc partagé ce chapitre en trois sections qui seront présentées comme suit :

La première section sera dédiée à la présentation la Banque national d'Algérie et en particulier l'organisme d'accueil (l'agence BNA 811 d'Annaba), dans la deuxième section nous allons exposer notre méthodologie de recherche et les outils d'analyse utilisés. Enfin, lors de la troisième section nous allons présenter les résultats de notre analyse avec un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation financée par le crédit documentaire.

#### **3.1 Section I / Présentation générale de la banque nationale d'Algérie « B.N.A »<sup>169</sup>**

Dans cette section notre étude sera focalisée sur la présentation de la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A). Nous allons donner un aperçu général sur son historique, l'importance qu'elle occupe dans le système bancaire algérien en raison de ses activités, ses divers objectifs, ainsi que son rôle dans le développement de l'économie nationale.

##### **3.1.1 Historique et évolution de la BNA<sup>170</sup>**

La BNA est une personne morale qui effectue plusieurs opérations sur la réception de fonds du public, l'octroi de crédits bancaires, ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement facilitant les transactions commerciales internationales.

Elle a été créée le 13 juin 1966. Avec ses critères universelles, elle exerçait dans toutes

---

<sup>169</sup> <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/presentation-de-la-bna.html> consulté le (18/07/2020, 12:36)

<sup>170</sup> Idem.

les activités, et été même chargée du financement de l'agriculture.

En 1982 une restructuration de la BNA a conduit à la création d'une nouvelle Banque; la BADR, qui elle, a été spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

En 1988 la loi n° 88-01 du 12 janvier qui portait sur l'orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait beaucoup influencé l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

1. *Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le Trésor,*
2. *La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,*
3. *La non-automaticité des financements.*<sup>171</sup>

En 1990 la loi n° 90-10 du 14 avril relative à la Monnaie et au crédit a complètement bouleversé le système bancaire pour l'adapter avec les nouvelles orientations économiques du pays en mettant en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

Le 05 septembre 1995 la BNA a réussi à obtenir son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

En juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 41,6 milliards de dinars algériens.

En juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

Aujourd'hui, il existe plus de 216 agences Bna réparties sur tout le territoire national, dirigées par des directions de Réseau d'Exploitations, 145 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) et 99 Guichets Automatiques de Banque (GAB). Elle collabore avec plus de 5000 agents économiques, des centaines d'entreprises sont abonnées au service EDI, 236 169 Cartes Inter Bancaires, 2 839 525 Comptes Clientèle, 43000 Clients Abonnés en E-banking, 4600 TPE installés et 13 sites web marchands. Pour arriver à un bilan total de 3 082 299 Millions DA, et un total des ressources clientèles cumulées (hors devises) de 1 849 643

---

<sup>171</sup>[www.bna.dz/histoire](http://www.bna.dz/histoire). Consulté le: 06/18/2020, 20 :24

Millions DA

De ce fait, et selon le classement du numéro spécial finance de Jeune Afrique, la BNA figure parmi les 10 meilleures banques africaines par son produit net.

### **3.1.2 Les principales activités de la BNA :<sup>172</sup>**

La banque nationale d'Algérie offre des services divers dans le souci de s'améliorer davantage et de satisfaire les différents besoins de sa clientèle, elle touche à tous les secteurs d'activités d'une banque de dépôts à savoir ; la gestion du service financier des groupements professionnels, le traitement de toutes sortes d'opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre règlementaire de son activité, notamment :

- La réception des dépôts de fonds du public, remboursables à une échéance fixe, avec l'émission des bons et obligations emprunté pour le financement de son activité ;
- Assurer le paiement en espèces ou par chèques, les recouvrements des lettres de change billets à ordre, les titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers;
- L'exécution de toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'état sans garanties, et la répartition des subventions sur fonds publics ;
- La souscription de tous les engagements de garantie par acceptations, endossements, cautions, avals, confirmation de crédits documentaires, crédits documentaires irrévocables, et les garanties de bonne exécution, de bonne fin, ou de remboursement ;
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques ;
- Effectuer des opérations d'acquisitions, de ventes, de locations ou autres opérations mobilières et immobilières nécessitées par l'activité de la banque ou les mesures sociales en faveur de son personnel.
- Servir d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

---

<sup>172</sup><http://www.univbejaia.dz/jspui/bitstream/123456789/2724/1/Impact%20de%20la%20tarification%20des%20services%20sur%20l'activit%C3%A9%20bancaire.pdf> (Consulté le: 06/18/2020, 22h24)

**3.1.3 Les objectifs de la BNA<sup>173</sup>**

La Banque nationale d'Algérie vise à atteindre plusieurs objectifs dont :

- La préservation des réformes monétaires, le développement et l'introduction de méthodes modernes de la technologie;
- Le positionnement stratégique au sein du système bancaire algérien;
- Favoriser le développement économique en Algérie.
- Fournir les meilleurs services pour répondre à tous les besoins des clients afin de les fidéliser, et gagner plus d'entre eux;
- Assurer la rentabilité pour la poursuite de son activité ;
- Contribuer au développement de l'économie nationale;
- Création d'emplois et financer les investissements

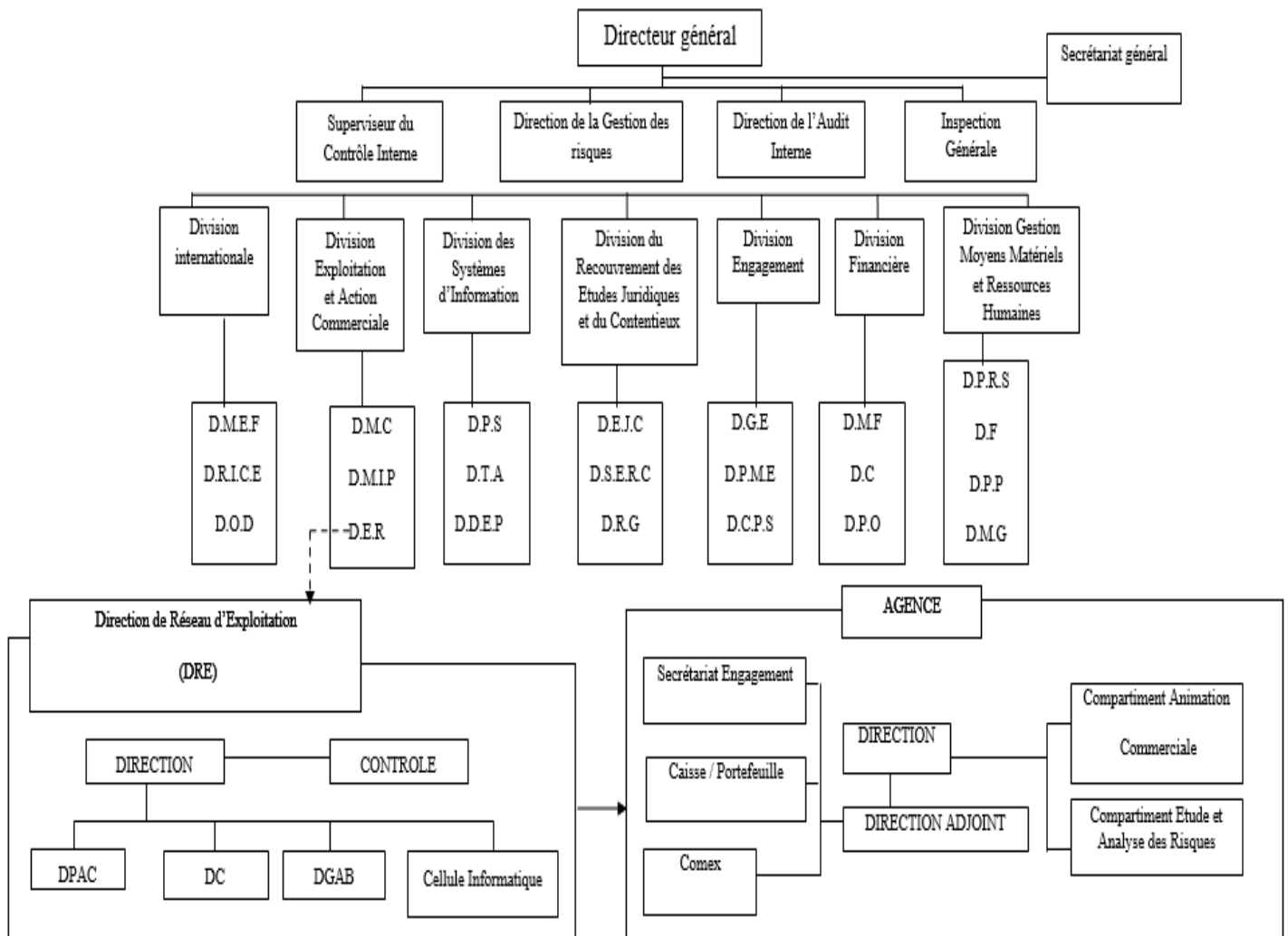
**Figure 10 l'organigramme de la BNA<sup>174</sup>**

---

<sup>173</sup>Notes internes de l'agence BNA Annaba.

<sup>174</sup> Idem.

## Chapitre 3 : le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire : cas de la BNA



La source : Document intérieur de la BNA agence d'Annaba.

### Liste des abréviations de l'organigramme de BNA :

- **D.C** : Direction de Comptabilité
- **D.C** : Département Crédit
- **D.C.P.S** : Direction du Crédit participatif et spécifique
- **D.D.E.P** : Direction de Développement Etude du projet
- **D.E.J.S** : Direction des Etudes Juridiques et du contentieux
- **D.E.R** : Direction Encadrement du Réseau
- **D.F** : Direction de la Formation
- **D.G.A.B** : Département de la Gestion Administratif et du Budget
- **D.G.E** : Direction des Grandes Entreprises
- **D.M.C** : Direction Marketing et Communication

- **D.M.E.F** : Direction des Mouvements Financier avec l'Etranger
- **D.M.F** : Direction des Marchés Financiers
- **D.M.G** : Direction des Moyens Généraux
- **D.M.I.P** : Département de la monétique et instrument de paiement
- **D.O.D** : Direction des Opérations Documentaires
- **D.P.A.C** : Département Promotion et Animation Commerciale
- **D.P.M.E** : Direction des Petites et Moyennes Entreprises
- **D.P.O** : Direction de la Prévision et de l'Organisation
- **D.P.P** : Direction de la Préservation du Patrimoine
- **D.P.R.S** : Direction du Personnel et des Relation Sociales
- **D.P.S** : Direction de la Production et des Services
- **D.R.G** : Direction des Réalisations des Garanties
- **D.R.I.C.E** : Direction des Relations Internationale et du Commerce Extérieur
- **D.S.E.R.C** : Direction du Suivi des Engagement et du Recouvrement des Créances
- **D.T.A** : Direction des Technologies et de l'Architecture

### 3.1.4 Présentation de l'organisme d'accueil (agence 810 Annaba) <sup>175</sup>

L'agence BNA 810 est une organisation d'exploitation qui constitue l'image de marque de la banque, son ultime objectif est de mettre en place une politique commerciale efficace qui va lui permettre d'apporter un plus grand nombre de clients, fournir les meilleurs services pour eux et surtout de maintenir leur loyauté, tout en assurant sa rentabilité. <sup>176</sup>

Hiérarchiquement, elle est rattachée à une direction du réseau d'exploitation, entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, et dispose des prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont selon les attributions qui lui sont conférées. Son organisation est structurée en cinq compartiments :<sup>177</sup>

- Compartiment commercial et juridique ;
- Compartiment caisse et portefeuille ;
- Compartiment étranger ;
- Compartiment crédit et engagement ;

---

<sup>175</sup>Notes internes de l'agence BNA Annaba.

<sup>176</sup> <https://dl.ummo.dz/bitstream/handle/ummo/925/memoire%20LY.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Consulté le: 06/18/2020, 22h24)

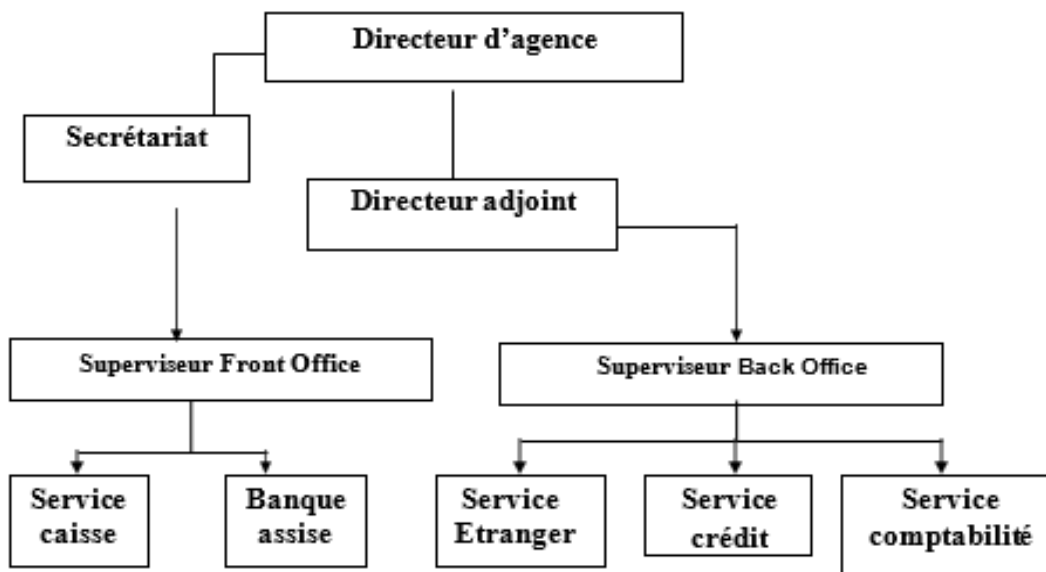
<sup>177</sup> <https://www.bna.dz/fr/a-propos-de-la-bna/presentation-de-la-bna.html> (Consulté le: 06/18/2020, 22h50)

- Compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative.

### 3.1.4.1 L'organisation de l'agence 810 Annaba :

Nous avons deux sortes de services; le service front office et le service back office, l'agence 810 d'Annaba est dotée d'une organisation représentée par l'organigramme ci-dessous :

**Figure N ° 08: organisation de l'agence 810 d'Annaba**



Source : documentation interne de la BNA.

### Le service étranger<sup>178</sup>

Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, en proposant des services personnalisés à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble des transactions bancaires par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des placements bancaires et financiers.

Le Service front office (SFOE) est subdivisé en deux sections qui se présentent comme suit :

<sup>178</sup> HABI (Kahina) : La Réalité d'application du marketing bancaire, mémoire Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master académique en sciences commerciales, Alger 2014/2015,

### 3.1.4.1.1.1 Section domiciliation/ apurement : elle a pour tâche :

La domiciliation, qui est une étape préalable de toute opération réalisée par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger, que ce soit une importation ou exportation des biens et services, et l'apurement des dossiers de domiciliation pour transmettre les comptes rendus à la banque d'Algérie.

### 3.1.4.1.1.2 Section change manuel et comptes devises SCM/CD :

Elle a pour tâche : l'exécution des opérations d'achats de vente, de retrait, de versement et de virement effectuées par les titulaires des comptes devises, et aussi la gestion et le suivi des comptes « situation de change » et « contre-valeur situation de change<sup>179</sup> ».

### 3.1.4.1.2 Le service back –office étranger (S.B.O.E)<sup>180</sup>

Ce service prend en charge des ordres de la clientèle concernant les opérations de transfert, de crédit documentaire, de remise documentaire, de rapatriement et de gestion des financements extérieurs.

Il est également subdivisé en quatre sections qui se présentent comme suit :

#### 3.1.4.1.2.1 Section domiciliation apurement : chargée notamment de

- Réception, contrôle et traitement des ordres d'ouverture, ou de modification des crédos.
- Transmission des dossiers d'ouverture des credocs à la hiérarchie (D.O.E).
- Vérification des documents de réalisation des credocs reçus des correspondants.
- Traitement des ordres de transferts entrant dans le cadre des Credocs à l'importation.

---

<sup>179</sup> Les comptes "contre-valeur position de change" sont des comptes ouverts au bilan et en hors bilan dans la comptabilité en monnaie de référence. Ils enregistrent la contrepartie des opérations ayant un impact sur la position de change converties dans la monnaie de référence. [www.oect.org.tn](http://www.oect.org.tn) (21/08/2020 20 :28)

<sup>180</sup> Idem.

### 3.1.4.1.2.2 Section remise documentaire : chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et l'export.
- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers.
- Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation.

### 3.1.4.1.2.3 Section transfert /rapatriement : Les tâches de cette section se résument à

- La gestion des rapatriements en faveur de la clientèle.
- La gestion des comptes spéciaux.

### 3.1.4.1.2.4 Section de compte devise : Les tâches de cette section se résument à :

- La Gestion des comptes devises.
- La Gestion des opérations de change.

### 3.1.4.1.3 Le rôle de service étranger<sup>181</sup>

Le service étranger est un service où les opérations du commerce extérieur se font traités. De ce fait, le service étranger assure les opérations suivantes :

- L'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle.
- La réception des rapatriements provenant de l'étranger en faveur des clients.
- La domiciliation et l'apurement des opérations d'import-export.
- Le traitement des opérations de crédits et de remise documentaire.

En revanche, l'accomplissement de ces tâches doit obligatoirement se faire en accord avec ces trois contraintes majeures :

- La réglementation en vigueur ; c'est-à-dire la réglementation appliquée en Algérie et la législation internationale (conventions, règles et usances uniformes...etc.).
- Les objectifs fixés par la banque doivent être atteints.
- La satisfaction et la fidélisation des clients.

La banque nationale d'Algérie BNA est l'une des premières banques publiques

---

<sup>181</sup> [https://www.memoireonline.com/11/13/8002/m\\_Impact-de-la-suppression-des-credits--la-consommation-sur-les-banques-en-Algerie25.html](https://www.memoireonline.com/11/13/8002/m_Impact-de-la-suppression-des-credits--la-consommation-sur-les-banques-en-Algerie25.html) Consulté le (08/08/2020, 15 h11 )

en Algérie, c'est une banque de réseau qui exerce son activité de crédit et d'offre de produits de placements auprès de la clientèle individuelle, dans plusieurs régions du pays.

A l'instar des autres services qui composent l'agence de la banque, le modèle d'organisation appliqué au service étranger vise à guider les efforts de l'agence à améliorer la qualité des services fournis aux clients et satisfaire ainsi leurs différents besoins.

### **3.2 Section II / Présentation de la méthodologie de recherche adoptée :**

Après avoir traité dans un cadre théorique le financement du commerce extérieur par les banques, nous avons opté pour une étude empirique au sein de la banque nationale d'Algérie.

La présente section a pour objet de présenter la méthodologie de travail adoptée pour la réalisation de l'étude qui a pour objectifs de montrer l'importance que jouent les banques dans des transactions commerciales internationales.

#### **3.2.1 La méthodologie de recherche<sup>182</sup>**

Aujourd'hui, l'information occupe une place de plus en plus importante. Les études de cas qu'on fait dans tous les domaines consomment beaucoup d'informations soit déjà existantes (études documentaires), soit créées pour l'occasion (études qualitatives ou quantitatives).

En effet, Dans tous les travaux de recherche, la collecte d'information est une étape primordiale, car l'étude de cas est une étude conduite scientifiquement, qui a pour objectif de recueillir toutes les informations nécessaires afin qu'on puisse prendre des décisions efficaces sur le plan commercial.

Pour avoir accès à ces informations il faut faire appel à la documentation, dans le cas où ces données sont insuffisantes voire inexistantes il faut les créer (données primaires) à travers les études qualitatives et/ou quantitatives qui sont complémentaires.

---

<sup>182</sup> <https://fr.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research> Consulté le (08/08/2020, 16h39)

Dans le cadre de notre recherche, nous avons suivi une méthodologie de recherche qualitative qui porte sur une « étude de cas » qui a pour but de produire des réponses aux questions de forme : est-ce que, pourquoi et comment. Ainsi, « *pour les tests d'hypothèse, l'objectif est la validation des analyses de larges échantillons alors que pour l'étude de cas est de comprendre une situation en profondeur et de permettre l'analyse de processus complexes* »<sup>183</sup>

Ensuite, nous avons procédé à la collecte des données à travers une panoplie d'outils, nous les avons analysé et interprété par la suite.

### **3.2.2 Méthodes de recherche et outils de collecte de données :**<sup>184</sup>

En se référant au cadre théorique, nous avons conçu notre étude de cas en utilisant des outils de recherche qui vont nous permettre de collecter un maximum de données primaires pour qu'on puisse répondre à notre problématique.

#### **3.2.2.1 Méthode de recherche**

Pour notre recherche, nous avons opté pour la méthode d'étude de cas afin de bien maîtriser notre sujet de recherche et pouvoir l'analyser à travers une démarche descriptive en mettant l'accent sur le rôle que jouent les banques dans le financement du commerce extérieur où nous avons choisi la banque nationale d'Algérie comme exemple.<sup>185</sup>. Notre étude sera basée sur un cas de type encadré du fait que nous nous intéressons au département crédit de la BNA.

#### **3.2.2.2 Outils de la collecte des données**

Il existe une multitude d'outils de collecte des données, où le critère de choix est la nature d'étude qui est dans notre cas une étude qualitative, où nous allons nous servir d'ouvrages, documents, revues, journaux, rapports et principalement le guide d'entretien.

Selon le dictionnaire Larousse : « *l'entretien désigne une conversation entre deux ou plusieurs personnes sur différentes sujets. Les personnes peuvent être des*

---

<sup>183</sup> DAHAK, Abdenour, KARA, Rabah. *OP, cit*,

<sup>184</sup> Idem

<sup>185</sup> [https://www.memoireonline.com/08/09/2586/m\\_Gestion-de-Portefeuille-Obligataire--Cas-de-la-Banque-Nationale-d'Algerie-BNA18.html](https://www.memoireonline.com/08/09/2586/m_Gestion-de-Portefeuille-Obligataire--Cas-de-la-Banque-Nationale-d'Algerie-BNA18.html) Consulté le (08/08/2020, 16h43).

*amis, des membres de la famille ou autres. »<sup>186</sup>*

L'entretien est une forme de communication orale entre deux personnes l'un est l'enquêteur et l'autre l'enquêté, où les données recueillies sont des informations qualitatives c'est-à-dire des opinions et des motivations et des réponses sur un questionnaire préalablement établi ou pas.<sup>187</sup>

### 3.2.2.2.1 Types d'entretien :<sup>188</sup>

Généralement, le type d'entretien dépend de la recherche effectuée. Il existe trois types d'entretien :

#### 3.2.2.2.1.1 L'entretien non-directif

Ce type d'entretien, repose sur l'expression libre de l'enquêté, il se renseigne seulement sur le thème de recherche proposé par l'enquêteur et développe librement le sujet et organise son discours comme il le souhaite. L'enquêteur quant à lui doit être à l'écoute, suivre attentivement et noter le discours de l'enquêté sans poser de questions.

L'enquêteur doit apparaître réceptif et accepter les propos des informateurs. Cependant, il peut intervenir en manifestant son accord à travers des termes comme (oui, je vois, je suis d'accord, ensuite).

Parmi les avantages de ce type d'entretien c'est qu'il ne nécessite pas vraiment des compétences spécifiques, il suffit juste que la personne soit à l'écoute et essaye de comprendre l'idée de l'enquêté. En revanche, il a l'inconvénient de ne pas pouvoir délimiter le sujet sur lequel l'informateur va s'exprimer.

#### 3.2.2.2.1.2 L'entretien directif<sup>189</sup>

Dans ce type d'entretien, l'entretien est plus structuré, c'est comme la méthode du questionnaire, l'enquêteur prépare une série de questions précises sur le sujet de sa recherche et les pose aux interviewés. Le chercheur essaye de poser les mêmes questions à tous les interviewés, pour pouvoir comparer scientifiquement les données,

<sup>186</sup> <https://arlap.hypotheses.org/8170> (consulté le 29/07/2020 à 12:30h).

<sup>187</sup> [https://www.acstrasbourg.fr/fileadmin/pedagogie/stss/DEPOT\\_DOCUMENTS/BAUMEIER\\_Elisabeth/16\\_EBentretien.pdf](https://www.acstrasbourg.fr/fileadmin/pedagogie/stss/DEPOT_DOCUMENTS/BAUMEIER_Elisabeth/16_EBentretien.pdf)(Consulté le 29/07/2020 à 12:33h).

<sup>188</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-qualitative/> (Consulté le 29/07/2020 à 12:50h).

<sup>189</sup> Caumont, D., les études de marche, édition DUNOD, paris, 1998.

L'inconvénient de ce type c'est qu'il ne laisse pas une grande liberté d'expression à l'enquêté à cause des limites que lui pose l'enquêteur.

### **3.2.2.2.1.3 L'entretien semi-directif<sup>190</sup>**

Dans ce troisième type d'entretien qui est une combinaison entre le directif et le non directif, l'enquêteur prépare sa série de questions, mais laisse aussi un espace assez large aux enquêtés afin qu'ils puissent s'exprimer sur d'autres points qui ne sont pas forcément mentionnés dans le questionnaire.

Le rôle de l'enquêteur dans ce type d'entretien est d'être précis dans ses questions afin de ne pas perdre de vue l'objectif qu'il s'est fixé mais en même temps encourager l'enquêté à parler en posant des questions plus ou moins ouvertes.

### **3.2.3 Les raisons qui nous ont amenés à choisir cette méthode :**

Notre recherche consiste à bien comprendre la place qu'occupent les banques dans le commerce extérieur, savoir un peu plus sur les techniques de financement, modalités de paiement et aussi les risques auxquels elle doivent faire face. C'est pourquoi nous avons opté pour le choix d'une étude qualitative où nous allons interroger des personnes qui se connaissent dans le milieu bancaire et qui font partie du personnel de la banque BNA Algérie.

Nous avons choisi comme outil de collecte d'informations l'entretien semi-directif, car non seulement il nous permet de tirer un maximum d'informations grâce aux questions relativement ouvertes de l'enquêteur, mais aussi d'avoir le point de vue de l'interviewé qui peut s'exprimer librement lors de l'entretien.

### **3.2.4 Le déroulement de la réalisation de la recherche<sup>191</sup>**

Nous définissons l'enquête comme « *méthode d'investigation qui consiste à recueillir l'information recherchée en interrogeant et en écoutant un ensemble d'individus sur leurs comportements, sur leurs opinions ou sur leurs valeurs, l'information est obtenue en utilisant le mode déclaratif* ». <sup>192</sup>

De ce fait, et pour réussir notre enquête nous devons respecter l'enchaînement des étapes suivantes :

---

<sup>190</sup> Idem.

<sup>191</sup> <https://lesdefinitions.fr/interview> Consulté le (08/08/2020, 18h45).

<sup>192</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/> (Consulté le 08/08/2020, 20h00).

### 3.2.4.1 L'échantillonnage :

Les personnes à interroger doivent être sélectionnées préalablement, car le chercheur questionne uniquement les personnes qui ont des connaissances ou des informations sur son objet de recherche pour répondre à l'objectif principal de l'étude. Nous avons donc choisi d'organiser notre entretien avec le directeur de la BNA qui a assez d'expériences et connaissances concernant notre étude de cas, et aussi un facteur puissant qui peut nous aider à réaliser notre recherche qualitative, avec des sources d'informations fiables.

### 3.2.4.2 L'élaboration du guide d'entretien <sup>193</sup>

Pour la conception de notre guide d'entretien, nous avons opté pour des questions ouvertes que nous avons soigneusement établies afin de récolter toutes les informations dont nous avons besoin, le choix de ces questions a été basé par des connaissances que nous avons acquises dans le cadre théorique.

Nous avons conçu notre guide d'entretien de la manière suivante :

#### 3.2.4.2.1 L'objectif de notre recherche ;

L'objectif de notre recherche est d'apporter des éclaircissements et réponses à une problématique préalablement formulée : « **Quel est le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur ?** » et de bien comprendre la manière dont ces banques-là coopèrent avec les entreprises importatrices.

#### 3.2.4.2.2 Les thèmes abordés ;

Lors de l'entretien avec les personnes interrogées, nous allons mettre l'accent sur les points suivants :

- ✓ la place consacrée aux importations dans l'activité bancaire ;
- ✓ Les différents services proposés par la banque aux entreprises importatrices ;
- ✓ Les conditions et critères des crédits, et les garanties exigées en contrepartie;
- ✓ Les risques et les obstacles auxquels la banque fait face lors des opérations

---

<sup>193</sup> <https://www.cairn.info/epistemologie-et-instrumentation-en-sciences-humai--9782870099810-page-117.htm>  
Consulté le (08/08/2020, 18h55).

d'importation ;

- ✓ L'amélioration de la relation des banques avec les entreprises importatrices.

### 3.2.4.3 Déroulement de l'entretien<sup>194</sup>

Une fois notre guide d'entretien élaboré, et notre échantillon disponible, nous nous sommes déplacés sur le terrain pour le déroulement de notre entretien. Afin de bien mener cet entretien, nous avons essayé de rester neutres et objectifs et surtout attentifs face à la personne interrogée.

**Les limites de notre étude :** en raison des circonstances actuelles liées à la pandémie du Covid-19, nous n'avons pas pu effectuer notre stage normalement, ce n'était plus possible de se rendre au lieu de stage avec le confinement. Parmi les difficultés rencontrées au cours de l'étude :

- Le manque et l'insuffisance de certaines données.
- L'indisponibilité des interviewés, nous a obligés de réaliser notre enquête qualitative avec un échantillon très restreint (le directeur de la banque).

Malgré toutes ces contraintes, nous avons essayé d'accomplir notre étude en essayant d'analyser les résultats obtenus, les comparer aux concepts théoriques déjà traités et faire notre propre synthèse.

Enfin, à travers cette section, nous avons essayé de présenter la méthode de recherche adoptée lors de la réalisation de notre recherche. Pour la collecte d'informations nous avons choisis de concevoir un guide d'entretien efficace qui contient 13 questions concernant notre thème qui va nous permettre en même temps d'accueillir un maximum de données et aussi nous permettre de répondre à notre principale problématique. (Voir annexe 1)

## 3.3 Section III / Analyse des résultats, et présentation du cas pratique<sup>195</sup>

Dans cette section nous allons d'abord analyser les résultats obtenus des entretiens, et faire notre synthèse, ensuite traiter un cas pratique d'une opération d'importation des fournitures des équipements de frein financée par un crédit documentaire, réalisée au niveau de la banque nationale

<sup>194</sup> [https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:55tDbzaZP4oJ:https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs00841629/file/SD\\_Haegel\\_entretiens\\_collectifs\\_ouv.\\_2004.pdf+%&cd=2&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:55tDbzaZP4oJ:https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs00841629/file/SD_Haegel_entretiens_collectifs_ouv._2004.pdf+%&cd=2&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera) Consulté le (08/08/2020, 22h45).

<sup>195</sup> [https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m\\_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair13.html](https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair13.html) Consulté le (09/08/2020, 12h26).

d'Algérie BNA, agence 810 d'Annaba, et à travers lequel nous allons mettre en évidence la complexité de cette opération ainsi que les coûts qu'elle engendre.

### **3.3.1 Traitement et analyse de données**

Pour faire une synthèse des résultats obtenus, Nous avons relu toutes les notes prises lors des entretiens, sélectionné les informations dont nous avons besoin pour notre recherche et les avons transféré à un support ensuite nous avons commenté les résultats obtenus pour faire une synthèse qui va nous permettre de répondre à notre problématique.

#### **3.3.1.1 La place consacrée dans les activités bancaires :<sup>196</sup>**

Le marché étranger est un marché très intéressant et qui a un grand potentiel, et le marché algérien dépend beaucoup de lui , en 2019 le ministre a fait état de l'enregistrement de « 900.000 opérations d'importation avec une facture de près de 16,5 Mds de dollars, sans compter les matières premières et les produits manufacturiers .Mais l'état algérien est en train de le diminuer par des mesures douanières et fiscales, d'ailleurs le ministre du commerce, Kamel Rezig a annoncé la mise en application du droit additionnel provisoire de sauvegarde (DAPS) en fonction des filières de production, à l'effet de limiter l'importation des biens dans le but de d'encourager la production locale et d'apporter un maximum de soutiens aux entreprises algériennes dans le développement de leurs stratégies spécifiques, de façon à assurer plus de possibilités de succès.

En revanche il faut préserver le contact avec les entreprises importatrices et cela pour effectuer les opérations de commerce international vu que le pourcentage des crédits accordés aux importations arrive jusqu'à 70% de la totalité des crédits accordés par la Banque nationale d'Algérie.

En termes de rentabilités les opérations d'importation sont très rentables surtout celles qui sont réalisées avec le crédit documentaire.

#### **3.3.1.2 Les différents services bancaires proposés aux entreprises importatrices :<sup>197</sup>**

Les échanges internationaux, nécessitent des prestations monétaires qui

---

<sup>196</sup> <https://www.algerie-eco.com/2020/02/27/limitation-des-importations-le-daps-applique-en-fonction-des-filieres-de-production/> (Consulté le 12/08/2020 ; 15 :27)

<sup>197</sup> Notes prises lors de l'entretien.

impliquent l'intervention des banques à savoir, les opérations de paiements, où les banques réaliseront des transferts de devises, des changes, et se chargent même de couvrir certains risques. Elles accordent aussi des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux indépendants. Nous pouvons constater que non seulement la banque joue le rôle d'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur mais aussi constitue un garant

La Banque Nationale d'Algérie, a toujours assumé son rôle important vis-à-vis de sa clientèle, elle met à la disposition de ses client importateurs des services conseils, le chargé clientèle veille à bien expliquer à ces client les opérations pour qu'ils puissent prendre les bonnes décisions dans le cadre de la recherche et montage des financements extérieurs nécessaires à l'acquisition des biens et services étrangers. Son ultime objectif est d'apprendre à sa clientèle de bien négocier et réaliser ses opérations de domiciliation, les transactions documentaires (lettres de crédit, remises documentaires), et tous ce qui concerne les clauses juridiques tels que les conditions de financement, les garanties internationales, conformément aux règles et usances internationales ainsi que les dispositions réglementaires en vigueur en Algérie. De ce fait, la banque en facilitant à ces clients les procédures bancaires, est au cœur du financement de l'économie.

### **3.3.1.3 Les conditions et critères des crédits proposés aux clients importateurs:<sup>198</sup>**

L'octroi des crédits bancaires ne s'effectue qu'après une étude du dossier présenté par le client qui doit obligatoirement exercer une activité commerciale, industrielle ou une profession libérale. Cette étude consiste à analyser la structure financière de l'activité, la situation financière du client, et fait aussi une estimation du risque maximum qu'elle peut subir, et exige des engagements fermes, pour éviter de supporter seule ce risque, et arrive à une conclusion et donne son avis soit favorable ou défavorable.

Les modes de paiement principalement utilisés à l'international <sup>199</sup>sont le crédit documentaire et la remise documentaire, les étapes du Credoc différent de celles d'une remise documentaire, le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement, sachant que chaque

---

<sup>198</sup> Idem.

<sup>199</sup> [https://www.memoireonline.com/11/18/10456/m\\_Les-techniques-de-paiement--l-international-et-la-gestion-des-risques12.html#:~:text=À%20l'international%2C%20on%20distingue,et%20accepté%20par%20l'acheteur.](https://www.memoireonline.com/11/18/10456/m_Les-techniques-de-paiement--l-international-et-la-gestion-des-risques12.html#:~:text=À%20l'international%2C%20on%20distingue,et%20accepté%20par%20l'acheteur.) Consulté le 14/08/2020 ; 15 :27)

étape nécessite la réalisation d'une gestion administrative très lourde et prend énormément de temps ce qui engendre des coûts et des commissions bancaires beaucoup élevées alors que la REMDOC elle donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation de la REMDOC avec moins de formalités et plus de souplesse.

En revanche, en matière de sécurité et de garantie de paiement, le CREDOC offre un degré de sécurité plus élevé par rapport à la REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

Le type de crédit fréquemment sollicité par les clients importateurs de la BNA est la remise documentaire, car le client peut mal interpréter l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc et il peut voir ça comme un manque de confiance de la part du fournisseur comparant au paiement par la REMDOC qui demande un certain niveau de confiance entre les deux parties.

### **3.3.1.4 Les risques et les obstacles auxquels la banque et les clients font face lors des opérations d'importation et les garanties proposées**<sup>200</sup>

Tous les opérateurs effectuant des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui peuvent freiner leurs progressions qui diffèrent selon leurs positions d'importateur ou d'exportateur et même l'institution bancaire est impliquée. Nous avons les risques de :

- La qualité et d'approvisionnement : quand la marchandise n'est pas conforme à la qualité requise par l'acheteur.
- Le risque client, Les acheteurs peuvent être dans l'incapacité de régler les paiements en raison d'une faillite de sa société ou alors ils refusent simplement de payer,
- Le risque des documents incomplets lorsqu'il s'agit d'une insuffisance au niveau des documents nécessaires au commerce international ;
- Le risque d'assurance inadéquate contre les pertes de marchandise ;
- Le risque de retard et de distance lorsque le transport des marchandises prend plus de temps que prévu, les changements dans les coûts de transport ;
- Le risque de fabrication.
- Le risque des systèmes juridiques car chaque pays possède son propre système juridique et adopte des lois différentes concernant l'importation et l'exportation.

Quant à la banque émettrice elle s'engage à régler des documents conformes quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client et

---

<sup>200</sup>[https://www.memoireonline.com/08/09/2586/m\\_Gestion-de-Portefeuille-Obligataire--Cas-de-la-Banque-Nationale-dAlgerie-BNA18.html](https://www.memoireonline.com/08/09/2586/m_Gestion-de-Portefeuille-Obligataire--Cas-de-la-Banque-Nationale-dAlgerie-BNA18.html) Consulté le 10/08/2020 ; 15 :27)

la banque notificatrice, en cas de confirmation, elle assume directement sa responsabilité et 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

Le risque reste aussi une partie intégrante de l'activité bancaire,<sup>201</sup> pour se prémunir contre ces risques, le banquier prend des garanties relatives aux marchés étrangers comme un moyen de protection. Il existe plusieurs types de garanties :

- les garanties de marché : qui sont les plus courantes. Il s'agit de garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou d'exécution, de dispense de retenue de garantie,
- la garantie de paiement : émise par la banque de l'acheteur, elle prémunit le vendeur contre un éventuel incident de paiement et lui garantit le paiement du marché,
- la Standby Letter of Credit (SBLC) sous ses différentes formes.

### **3.3.1.5 L'amélioration de la relation des banques avec les entreprises importatrices**<sup>202</sup>

La banque a su répondre aux besoins de la clientèle en proposant une large gamme de services en matière du crédit, pour la banque le client est un roi, le satisfaire et son principal objectif, cependant nous trouvons qu'elle doit appliquer quelques recommandations afin d'améliorer la relation qu'elle entretient avec ses clients importateurs :

- Développer un système de paiement avec moins de formalités administratives permettant une meilleure fluidité et flexibilité des échanges internationaux.
- Adopter des moyens de communication plus efficaces, pour faciliter la communication et l'orientation des clients ;
- Faire de la publicité à travers les campagnes publicitaires, des rencontres et des prospectus à mettre à la disposition des agences, des brochures gratuites pour mieux informer ses clients des services qu'elle propose ;
- Assouplir les procédures internes, le suivi et le traitement des réclamations ;
- Réduire les frais trop élevés (commissions, provisions) liés à l'exécution d'une opération faite par un Credoc pour qu'il soit plus accessible ;

---

<sup>201</sup> Idem.

<sup>202</sup> [https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m\\_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html](https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html) Consulté le 10/08/2020 ; 15 :46)

- Veiller sur la fidélisation des clients en proposant des packs diversifiés comme il est le cas dans les banques étrangères ;
- Informer et rassurer les clients sur les sécurités mises en place par ce système en Algérie

Après avoir analysé les résultats de notre recherche, nous passons au traitement pratique d'une opération d'importation effectuée au niveau de la banque BNA.

### **3.3.2 Le déroulement d'une opération d'importation :**

Le traitement d'une opération d'importation nécessite le passage par plusieurs étapes :

#### **3.3.2.1 Présentation du contrat commercial**<sup>203</sup>

Notre cas d'étude concerne l'entreprise FERROVIAL; une entreprise nationale spécialisée dans la construction de matériels et équipements ferroviaires, qui a signé un contrat d'achat d'une marchandise (équipements de freins) auprès du fournisseur DAKO-CZ. Les principales clauses contractuelles entre deux partenaires sont (voir annexe 02) :

##### **3.3.2.1.1 Objet du contrat :**

Le présent contrat a pour objet la fourniture d'équipements de frein destinés à équiper des wagons de transport de phosphate, conformément aux spécifications demandées.

##### **3.3.2.1.2 Mode de passation :**

Le contrat est conclu suite à une consultation directe selon les spécificités du produit qui sont en adéquation avec l'équipement existant exclusif de DAKO-CZ.

##### **3.3.2.1.3 Documents contractuels :**

Les pièces désignées ci-après font partie intégrante du contrat :

- la soumission ;
- la déclaration à souscrire ;
- la déclaration de probité
- les documents de spécifications techniques
- le devis quantitatif estimatif
- les plans

En cas d'incompatibilité ou de divergence entre les dispositions du présent contrat et le

---

<sup>203</sup> Voir annexe2

dossier d'appel d'offres, les dispositions du contrat prévaudront.

### 3.3.2.1.4 Montant du contrat :

Le montant global du contrat est arrêté à la somme de 663686,00 euro, les prix s'étendent :

- CFR port ANNABA
- Hors droits de douanes, taxes et autres charges en Algérie
- Fermes et non révisables pendant toute la durée de d'exécution du présent contrat

### 3.3.2.1.5 Modalité de paiement :

Le montant des sommes dues en exécution du contrat s'effectuera par crédit documentaire irrévocable.

### 3.3.2.2 La mise en place du crédit documentaire :

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

#### 3.3.2.2.1 La pré-domiciliation bancaire : <sup>204</sup>

Étant donné que les transactions avec l'étranger sont soumises à l'obligation d'une domiciliation préalable, et afin de faciliter le traitement administratif des opérations du commerce extérieur, la BNA a mis à la disposition de sa clientèle une procédure de pré-domiciliation électronique obligatoire.

1. **Accès et inscription sur le site de pré-domiciliation BNA:** Pour accéder à l'espace client, il faut remplir une demande d'inscription sur leur page web de «**pré-domiciliation** » : <https://www.bna-dz.com/login.php>, permet au client d'enregistrer la pré-domiciliation en ligne avant le passage en agence pour ensuite pouvoir accomplir la domiciliation physique effective ;

Après réception de l'inscription, un message indiquant que la banque contactera le client en question le plus tôt possible lui sera affiché, pour qu'il puisse procéder à l'enregistrement de sa pré-domiciliation.

Une fois l'inscription est validée, la banque notifiera le client de l'activation de son compte sur l'espace client « pré-domiciliation BNA » sur l'adresse mail initialement saisie et

---

<sup>204</sup> <https://www.bna.dz/fr/nos-produits-et-services/commerce-exterieur.html> (consulté le 13/08/2020; 18h12)

lui communiquera son mot de passe.

**2. Connexion au site d'enregistrement des opérations de «pré-domiciliation»:<sup>205</sup>**

Tout d'abord le client accède au site en utilisant son identifiant client (adresse mail d'inscription) et le mot de passe qui lui a été communiqué par la BNA.

Ensuite il saisit sur un formulaire les renseignements concernant le produit (description du produit, prix unitaire, pays d'origine, et le tarif douanier), et il l'enregistre.

Une fenêtre s'affichera pour procéder à la validation finale de la pré-domiciliation, où il faut suivre les étapes suivantes :

1. Scanner au format (PDF ou JPEG) tous les documents requis relatifs à la pré-domiciliation et les télécharger en pièces jointes.
2. Valider la pré-domiciliation en cliquant sur l'icône « valider pré-domiciliation »
3. Imprimer l'avis d'acceptation de l'opération reçu par mail (Voir annexe n°03) ; apposez le cachet et la signature du client ; ce dernier se présente à l'agence domiciliataire pour la domiciliation physique de l'opération. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 810 ;

**3.3.2.2.2 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA, agence 810**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire nécessite la présentation des documents suivants :

- une demande qui doit être remplie et signé ; dans notre cas, la demande de domiciliation a été faite le 25/07/2019, et contient les renseignements suivants: (voir annexe 04)
  - Nom / raison sociale de l'importateur : « EPE FERROVIALE SPA » ;
  - Désignation : construction de matériels et équipements ferroviaires ;
  - Montant : 663 686 EUR ;
  - Tarif douanier : 84 31 10 00 00 ; 86 07 21 00 00 ;
  - Nom du fournisseur : DAKO –CZ as ;
  - Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable ;

---

<sup>205</sup> <https://www.bank-of-algeria.dz/html/legier2007.htm> Consulté le (09/08/2020, 14h18).

### Chapitre 3 : le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire : cas de la BNA

- Contrat N° 004/DAP/2019.

- Une copie du contrat.
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).
- Un engagement d'importation (voir annexe n°05), puisque la marchandise importée est destinée à l'exploitation de l'entreprise.

Le client doit posséder un compte courant à la BNA et un registre de commerce, il doit présenter un récépissé fiscal et un récépissé des statistiques du commerce extérieur. Le banquier se charge de vérifier soigneusement les clauses de la demande suscitée et s'assure de la concordance des documents ; et que l'importateur n'est pas frappé par une mesure d'interdiction d'importation ou autre.

Après vérification de toutes sortes d'imperfections si le banquier conclut que le client n'est pas habilité à la domiciliation, le banquier rejette la demande de ce dernier. Dans le cas contraire, où l'opération est conforme, il procède à l'enregistrement de la domiciliation, et il attribue à son client un numéro d'immatriculation, comme suit :

**Figure 11 : Modèle de domiciliation import :**

<b>BNA ANNABA</b>							
<b>DOMICILIATION IMPORTATION</b>							
<b>23</b>	<b>01</b>	<b>02</b>	<b>2019</b>	<b>03</b>	<b>10</b>	<b>00001</b>	<b>EUR</b>

- Matricule de la wilaya de Annaba : 23 ;
- Code agrément banque : 01 ;
- Code agrément du guichet : 02 ;
- Année : 2019 ;
- Trimestre : 03 ;
- Nature du contrat : 10 (importation des marchandises) ;

## Chapitre 3 : le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire : cas de la BNA

100

- Numéro d'ordre chronologique : 00001 ;
- Code de la monnaie de facturation : EUR.

Après l'enregistrement de la domiciliation qui sera matérialisée par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client « EPE FERROVIAL » sera débité de la commission de domiciliation, comme suit :

La constitution de la commission de domiciliation<sup>206</sup> :

Désignations	Montants
Commission de domiciliation (fixe)	2 000,00 da
Taxe 17%	340,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	2 340,00 da

Ensuite, le banquier remet à l'importateur un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée ainsi que des exemplaires de la facture domiciliée.

### **3.3.2.2.3 L'ouverture du dossier du crédit documentaire au niveau de la banque BNA, agence 810**

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 810 sur demande de son client EPE FERROVIA, Suivant les termes du contrat entre lui et son fournisseur DAKO-CZ qui a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable. Cette ouverture consiste :

#### **3.3.2.2.3.1 Pour l'importateur**<sup>207</sup>

L'importateur (EPE FERROVIAL) souhaitant ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (DALO-CZ), s'est présenté à la banque BNA en fournissant les documents suivants :

- Une copie du contrat.
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).
- La demande d'ouverture du Credoc import (annexe 06) fournie par le client qui contient les informations suivantes :

Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : **EPE FERROVIAL**

Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA agence 810, Annaba Algérie**

<sup>206</sup>Réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA

<sup>207</sup> NB : Le formulaire est rempli en six exemplaire, les trois premiers sont destinés à la direction des opérations documentaire (DOD), le 4ème et 5ème à la banque et le 6ème est remis au client.

### **Chapitre 3 : le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire : cas de la BNA**

101

Mode de règlement : **Crédit documentaire irrévocable**

La validité de Credoc : **19/12/2019**

Montant de l'opération en lettres et en chiffres : **663 686,00 € Six cent soixante-trois mille six cent quatre-vingt-six euro.**

Le nom de bénéficiaire : **DAKO-CZ.**

Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : **Société Générale de la République Tchèque**

Incoterms : **CFR**

Transbordements : **non autorisé ;**

Expédition partielles : **non autorisé ;**

Assurance couverte par : **le donneur d'ordre ;**

Contrat N° : **004/DAP/2019**

Les documents exigés de fournisseur sont :

- 02 copies du contrat ;
- 01 copie de connaissance maritime « Bill of lading » établi à l'ordre de BNA Algérie (annexe 07) ;
- Photocopie certificat de conformité ;
- Photocopie certificat d'origine ;
- Photocopie certificat de non radioactivité
- Photocopie certificat de quantité
- Photocopie EUR 1
- Photocopie liste de colisage.
- Photocopie note de poids
- Une attestation du DAKO-CZ certifiant avoir remis un pli cartable a EPE FERROVIAL (originaux documents requis).

Les frais et les commissions nées à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire

La nature des marchandises : **équipements de frein**

Le port d'arrivée : **port Annaba.**

Achat devise : **le risque de change est supporté par l'importateur.**

Lors de l'ouverture de crédit documentaire, EPE FERROVIAL demande à sa banque un pli cartable qui est un cartable remis par le capitaine de bord au client et qui contient tous les documents permettant le dédouanement de la marchandise, sans forcément attendre que les documents

parviennent par le canal bancaire.<sup>208</sup>

**3.3.2.2.3.2 Pour le banquier**

Après que le client «EPE FERROVIAL» ait fourni tous les documents et la domiciliation lui ait été attribuée, le banquier doit s'assurer de la conformité des clauses de la demande d'ouverture du Credoc aux règles et usances uniformes des crédits documentaires et incoterms en vigueur, et que le client dispose d'une autorisation de crédit. Après ces vérifications le banquier enregistre sur un répertoire l'ouverture du crédit en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique, et appose le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

**3.3.2.2.3.3 La Procédure de comptabilisation**

Pour constater le blocage de la provision margée (PERG), il constitue 100 % du montant total qui est de 663 686,00 € sa contre-valeur en dinars au cours de 135 DA/ € est 89 597 610,00 Da.

Débit : compte courant client 89 597 610,00 \*100 % = 89 597 610,00da

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 89 597 610,00da

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes.

Le compte client (EPE FERROVIALE) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 6,25 /1000 de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client (89 597 610,00 da\*(6.25/1000))= 559 985,0625 da. Donc la commission d'engagement est de 559 985,0625 da.

**3.3.2.2.3.3.1 Tableau N° 04 : Comptabilisation des commissions<sup>209</sup>**

---

<sup>208</sup> NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

<sup>209</sup> Réalisé à partir des données de la BNA.

## Chapitre 3 : le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire : cas de la BNA

103

Désignations	Montants
Commission d'ouverture (fixe)	2 000,00 da
Les commissions d'engagement	559 985,0625 da
Frais SWIFT (fixe)	2 000,00 da
Total Hors Taxes	563 985,0625 da
Taxes (17%)	95 877,4606 da
Total des commissions (TTC)	659 862, 5231

Enfin, La banque a débité le compte client de la somme de 89 597 610,00 da en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de 659 862, 5231 da, ce qui fait que la valeur débitée total est de 90 257 472,5231 da.

### **3.3.2.2.4 Emission du crédit documentaire au niveau de l'agence 810 d'Annaba**

La banque BNA envoie un message SWIFT (MT 700) à travers l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaires), afin de notifier la banque confirmatrice (Société générale) de l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (DAKO-CZ).

Le banquier établit un bordereau d'envoi qui est constitué de trois feuillets, des exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence, et le transmet à la Direction des opérations documentaires (DOD),

La DOD vérifie attentivement la conformité des documents envoyés par l'agence, les valide et elle transmet la lettre de crédit à la banque correspondante.

### **3.3.2.2.5 La réalisation du Credoc**

Une fois la notification sur l'ouverture du CREDOC faite, il procède alors à l'expédition de la marchandise.

A son arrivée, la marchandise est parvenue au port d'Annaba, le client récupère le pli cartable du capitaine de bord, et se présente à la banque pour endosser le connaissement qui va lui permettre de dédouaner la marchandise.

Ensuite, lors de la prise en possession de la marchandise, le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client, et fait parvenir un exemplaire

banque à la BNA.

Entre temps, le fournisseur remet l'ensemble des documents (la facture commerciale, connaissance maritime, et le certificat d'origine et de qualité) à sa banque notificatrice qui procède à la vérification de la conformité de ces documents, et les transmet à son tour à la banque émettrice par un bordereau d'envoi, pour qu'elle procède au règlement.<sup>5</sup>

Après vérification de la conformité des documents, la banque BNA envoie l'avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs) et crédite le compte de la banque confirmatrice. Cette dernière envoie à son tour à la banque BNA une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est un avis de débit (voir annexe 08).

### **3.3.2.2.6 L'apurement du dossier de domiciliation**

Lorsque l'opération se réalise comme convenu et qu'il y a réunion des documents suscités et que la valeur des marchandises importées correspond au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques) et après vérification des documents (la facture définitive, le D10 (document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée (voir annexe 09), et la « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué), le banquier apure le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque centrale.

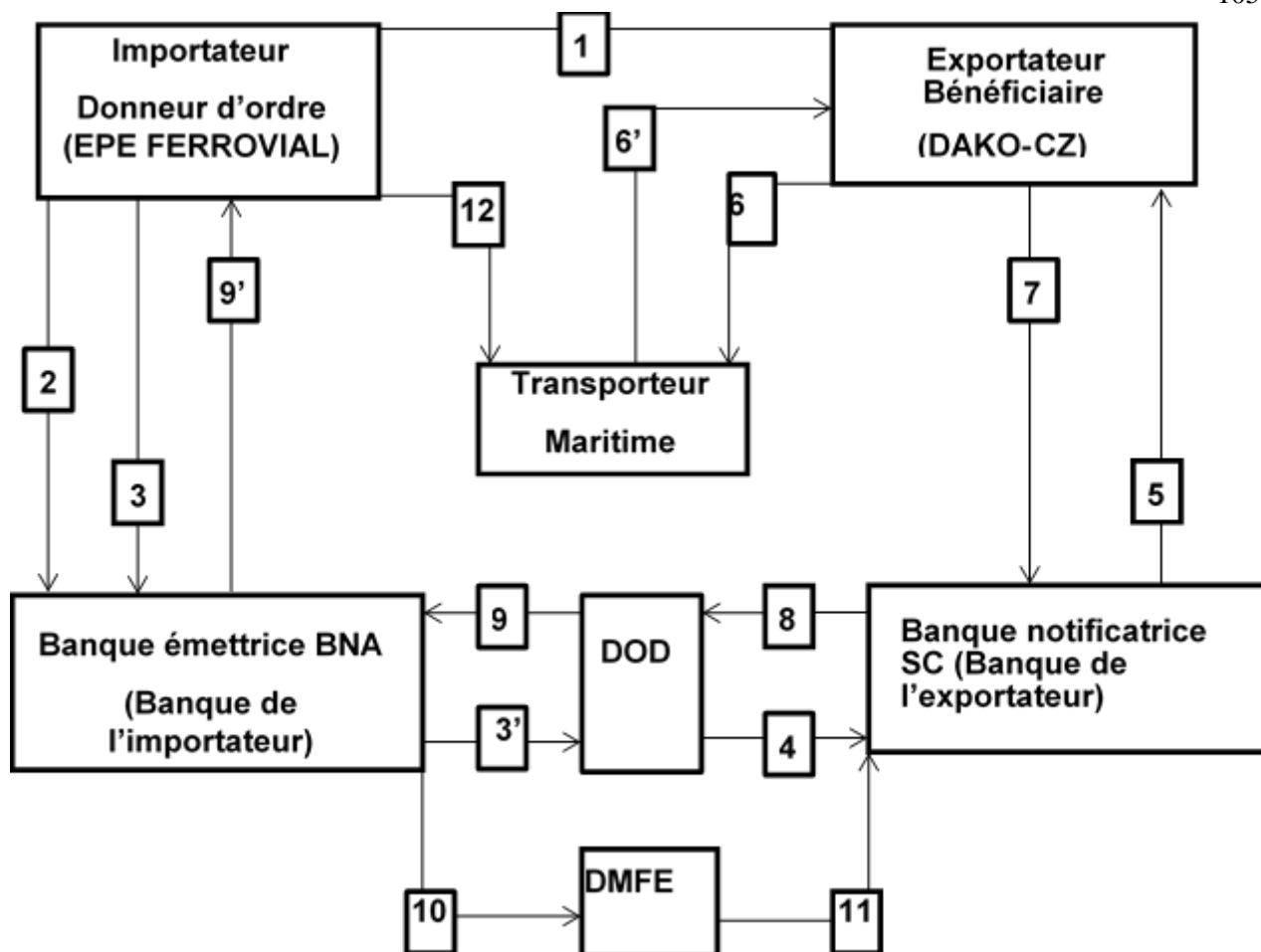
### **3.3.2.2.7 Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire**

Ce schéma va récapituler l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (EPE FERROVIAL) et l'exportateur (DAKO-CZ).

## **Figure 12 Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire <sup>210</sup>**

---

<sup>210</sup> [https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m\\_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html](https://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html) Consulté le 08/08/2020 22h34)



**Explication du schéma :<sup>211</sup>**

1. L'importateur (EPE FERROVIAL) et le vendeur (DAKO-CZ) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (fournitures des équipements de frein) d'une valeur de 663 686,00 €, où le crédit documentaire est prévu comme technique de paiement.
2. L'importateur (EPE FERROVIAL) domicilie son opération d'importation se domicilié auprès de la banque BNA, agence 810 d'Annaba.
3. Sur la base d'un ensemble d'instructions, l'importateur qui est le donneur d'ordre, demande à sa banque BNA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du fournisseur (DAKO-CZ)
- 3'. La banque émettrice (BNA) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (DAKO-CZ).
4. La DOD procède à la rédaction d'un avis d'ouverture selon un message SWIFT et le

<sup>211</sup> <https://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-export/deroulement-credit-documentaire/index.jsp> Consulté le 08/08/2020 22h58)

transmet à la Banque notificatrice.

5. La banque notificatrice (société générale de la République Tchèque) informe son client (DAKO-CZ) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.
6. Le fournisseur expédie la marchandise selon l'incoterm CFR
6. 6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au fournisseur le connaissement.
7. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice (Société Générale).
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (Société générale) vérifie leur conformité conditions de crédit, la banque les transmet à la DOD.
9. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BNA).
9. 9'. La banque émettrice (BNA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer de leur conformité, ensuite elle les remet à l'importateur (EPE FERROVIAL).
10. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (DAKO-CZ).
11. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (Société générale).
12. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Après avoir présenté notre méthodologie de recherche, analysé et traité les résultats obtenus lors de notre étude empirique, nous admettons que l'institution bancaire représente un élément de confiance entre importateur et exportateur et qu'elle est devenue l'acteur dont la présence est indispensable, son intervention facilite les opérations avec l'étranger, offre aux entreprises des services, apporte plus de sécurité, et surtout exige le respect et usances relatives au commerce international.

Durant notre stage effectué au sein de la banque BNA, agence 810 d'Annaba, au niveau du service étranger, nous avons essayé de donner un aperçu pratique concernant le déroulement d'une importation d'un matériel financée par un crédit documentaire irrévocable allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement) où nous avons remarqué qu'au niveau de la banque c'est une pratique bien établie, l'importateur choisit judicieusement les documents sollicités dans son crédit documentaire, l'exportateur lui, veillera à

### **Chapitre 3 : le financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire : cas de la BNA**

107

ce que les termes et les conditions du crédit documentaire qu'il a reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur pour garantir le bon déroulement de l'opération.

Dans ce chapitre nous avons essayé d'appliquer les éléments acquis dans le cadre théorique au cadre pratique pour pouvoir apporter des réponses à nos questions de départ et par conséquent confirmer ou rejeter nos hypothèses.

Ainsi, nous constatons, dans un premier temps que les banques algériennes jouent un rôle d'intermédiaire entre les opérateurs commerciaux elles les accompagnent dans leurs activités et répondent à leurs demandes de financement en minimisant les risques.

De ce fait, Nous pouvons confirmer que malgré les points négatifs et la complexité de la procédure du crédit documentaire, il demeure actuellement le moyen de paiement privilégié des pouvoirs publics, il est considéré comme l'une des techniques de paiement à l'international la plus recommandée pour les règlements internationaux vu la sureté qu'elle présente.

## Conclusion générale

A la fin de notre travail de recherche, il nous apparaît clairement que les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention d'un système bancaire moderne et efficace qui leur apporte son savoir-faire technique et son appui financier.

En effet, les institutions bancaires se chargent d'assurer une bonne gouvernance des paiements internationaux. Elles font de leur mieux pour garantir les règlements monétaires et sécuriser les opérations de change tout en facilitant la négociation des instruments de paiement.

De cette importance que présente les banques, nous avons jugé primordial de passer en revue sur les fondement du commerce international qui sont basés sur les théories traditionnelles et modernes, ainsi que le développement et l'évolution du commerce extérieur en générale et en Algérie en particulier, sans oublier de mentionner les documents usuels dans celui-ci et l'importance attribuée au choix des incoterms qui préservent les droits et les obligations de chaque partie. Ensuite, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires financent le commerce international à travers leurs techniques de financement, à moyen et long termes, et les instruments de paiement proposés pour assurer aux acteurs économiques un déroulement pratique de leurs transactions avec l'étranger.

Enfin, nous avons effectué une étude pratique sur le déroulement d'une opération d'importation afin de vérifier nos connaissances acquises dans le cadre théorique, Nous avons donc établi un guide d'entretien qui nous a beaucoup aidé à collecter un maximum d'informations et nous avons traité un cas concret d'une importation d'un matériel. Durant cette étude, nous avons confirmé que les relations entre les entreprises commerciales et les banques sont très solides, elles leur confèrent un rôle trop important en matière de financement de leurs transactions commerciales internationales, car la contrainte du financement reste le premier obstacle pour ces entreprises, c'est pour cela qu'elles sont appelées à mettre en place toutes les plateformes nécessaires afin de satisfaire les besoins de ses clients

Cependant le financement de commerce extérieur par les banques algériennes n'est pas à l'abri des menaces et les risques qui peuvent découler lors de la réalisation des opérations; et dans le but de réduire ces risques au maximum pour que l'importateur et l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, des garanties ont été mises en place. C'est, d'ailleurs, la raison pour laquelle le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le plus recommandé lors des échanges commerciaux étant donné de sa qualification comme la

méthode de règlement la plus sécurisante puisque c'est la banque qui s'engage, à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises malgré son coût très élevé qui dépasse les capacités financières des petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir ces frais.

En définitif et suite à notre analyse, nous sommes arrivés à la conclusion suivante :

- La banque est un partenaire primordial dans le financement des transactions commerciales réalisées avec des opérateurs activant au-delà des frontières.
- le système bancaire accompagne les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales tout en proposant des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser leurs transactions contre d'éventuels risques.

A tous cela nous confirmons nos hypothèses et nous concluons que les banques jouent un rôle important dans le financement du commerce extérieur.

# **Bibliographie**

## **Bibliographie :**

### **1. Les ouvrages :**

- BATIFFOL Henri et LAGARDE Paul, *les conflits de juridictions/* 2002.
- De Melo. J, Grether J-M, « *Commerce international : théories et applications* », Ed De Boeck, Paris, 1997
- Kamal chahrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guide- Plus, Alger, 2004.
- Lasary, *le commerce international*, édition Dalloz, Belgique, 2005.
- MASSIMO Khaldi, « *Le crédit documentaire* » Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009.
- Nyugen-the Madeleine, « importer », 2eme Edition, France, 2005.
- Rainelli (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.

### **2. Dictionnaire :**

- Dictionnaire de l'import – export et du commerce international », édition GAL/MLP.

### **3. Travaux universitaires :**

- Amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude « *financement du commerce extérieur* », Université A/mira Bejaia, 2003.
- BOUCHTA.S, *Le commerce international*, Ecole supérieur des banques, Alger, 2003.
- Boucheffa Youcef, Ben meddour Samir, mémoire de fin d'étude, option commerce international, crédit documentaire « *instrument de paiement et de financement et de garantie* », U.N.S.F.P, 2008.
- Bourahli tahili mémoire de fin d'étude « *Le Financement du Commerce Extérieur par les banques algériennes* » univ de bejaia 2018
- BENHALIMA (A.), « *Pratiques des Techniques bancaires* », éditions, DAHLAB, 1997,P.107.

- fatiha TALEB ,relations banques entreprise ,cours de magister en droit bancaire et financier,univ-oran,2011-2012
- Naji Jammal, « *commerce international : théories, techniques et application* », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE, Alger, 2005.
- Mémoire « *Les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL* » Alger, 2012.

#### 4. Web graphie :

- <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm>
- <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k75319v.pdf>
- <https://fr.calameo.com/read/0060926873ffc20fb821d>
- <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k75319v.pdf>
- <http://univbejaia.dz/jspui/bitstream/123456789/7180/1/Les%20échanges%20de%20marchandises%20dans%20le%20monde.pdf>
- <http://www.fao.org/3/x7352f/x7352f02.htm>
- [https://www.memoireonline.com/06/10/3589/m\\_Interts-et-enjeux-economiques-de-lintegration--lUnion-Europeenne-dun-point-de-vue-turc7.html](https://www.memoireonline.com/06/10/3589/m_Interts-et-enjeux-economiques-de-lintegration--lUnion-Europeenne-dun-point-de-vue-turc7.html)
- [http://www.toupie.org/Dictionnaire/Dotation\\_factorielle.htm](http://www.toupie.org/Dictionnaire/Dotation_factorielle.htm) .
- [https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m\\_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair4.htm](https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair4.htm)
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Titres-de-transport.htm>
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article66>
- <https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>
- <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Reglement-2007-01-transactions-courantes.pdf>
- [https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cwCOEkuOussJ:https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m\\_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA6.html+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cwCOEkuOussJ:https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA6.html+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=opera)
- <https://www.au-group.fr/le-forfaiting-veritable-avantage-pour-les-exportations-risques/>
- [https://www.algomtl.com/lire/instruments-de-paiement-22.html#:~:text=2\)%20Le%20virement%20international,%27exportateur\)%20par%20un%20virement.](https://www.algomtl.com/lire/instruments-de-paiement-22.html#:~:text=2)%20Le%20virement%20international,%27exportateur)%20par%20un%20virement.)

**5. Autres documents :**

1. Documents internes de la banque nationale d'Algérie (B.N.A ANNABA)

# **Annexes**

## **Liste d'annexes :**

1. ANNEXE I : Le guide d'entretien.....	117
2. ANNEXE III : Le contrat commercial.....	119
3. ANNEXE III : L'avis d'acceptation de la domiciliation.....	121
4. ANNEXE IV : La demande d'ouverture de domiciliation.....	122
5. ANNEXE V : Engagement d'importation .....	124
6. ANNEXE VI : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire .....	125
7. ANNEXE VII: Connaissance maritime (bill of lading):.....	127
8. ANEXE VIII : Formule 04.....	129
9. ANNEXE XI: Formule 10 (document douanier).....	130
10. ANNEXE X : Les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (les garanties).....	131

## **ANNEXE I : Le guide d'entretien:**

**Madame, monsieur,**

**Je suis étudiante à l'école des hautes études commerciales d'Alger, et je prépare mon mémoire de fin de cycle qui traite le thème de : la banque comme acteur dans le financement du commerce extérieur, dans le cadre de notre étude de cas, le présent guide d'entretien nous aide à réaliser notre enquête qui a pour objectif de bien comprendre la manière dont les banques coopèrent avec les entreprises importatrices pour pouvoir répondre à notre problématique " Quel est le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur". Nous vous prions de nous accorder quelques minutes de votre temps pour répondre à ce guide d'entretien, sachant que les réponses restent anonymes.**

- 1. Comment évaluez-vous le potentiel du marché étranger (les importations en particulier) ?**
  
- 2. Est-ce que vous considérez les entreprises importatrices comme acteurs stratégiques pour votre activité et pour quelles raisons?**
  
- 3. Est-ce que les opérations d'importation sont rentables pour votre banque ?**
  
- 4. Assurez-vous des services de conseils pour vos clients importateurs ?**
  
- 5. Sur quels critères se base votre banque pour octroyer les crédits de financement des importations ? Est-ce que vous exigez à vos clients des types de crédit précis ?**
  
- 6. Quels sont les types de crédit fréquemment sollicités par les importateurs ?**

- 7. Quels sont les garanties que vous exigez en contrepartie ?**
  
- 8. Quel est le pourcentage des crédits accordés aux importations dans la totalité des crédits accordés par la BNA ?**
  
- 9. En termes de risques, quel est le crédit de financement le plus incertain ?**
  
- 10. En termes de rentabilité, quel est le crédit de financement le plus avantageux pour vous ?**
  
- 11. .Quelle est l'importance de l'intervention de la banque lors d'une transaction commerciale avec l'étranger ?**
  
- 12. Quels sont les obstacles que la banque peut rencontrer lors de la réalisation de ces opérations ?**
  
- 13. Quel genre de relation vous entretenez avec vos clients importateurs et quelles sont vos propositions pour renforcer cette relation ?**

## **ANNEXE II : Le contrat commercial**

### **Article 1 : Objet du Contrat**

Le présent contrat a pour objet la fourniture d'équipements de frein destinée à équiper des wagons de transport de phosphate, conformément aux spécifications et caractéristiques techniques jointes en Annexe 1 et 3.

### **Article 2 : Mode de Passation**

Le présent contrat est conclu suite à une consultation directe, selon spécificité du produit et sa faisabilité qui est en adéquation avec l'équipement existant exclusif de Dako.

### **Article 3 : Documents Contractuels**

Les pièces désignées ci-après font partie intégrante du présent contrat :

- La soumission,
- La déclaration à soussigner,
- La déclaration de probité,
- L'annexe 1 : spécifications techniques,
- L'annexe 2 : devis quantitatif estimatif,
- L'annexe 3 : plans.

En cas de contradiction, d'incompatibilité ou de divergence entre les dispositions du présent contrat et ses annexes d'une part, et le dossier d'appel d'offres d'autre part, les dispositions du présent contrat et ses annexes prévaudront.

### **Article 4 : Modifications-Transformations**

Pour toutes les fournitures prévues au contrat, aucune modification ne pourra être entreprise par le fournisseur sans l'accord préalable express écrit de Ferroviail.

Pour toute modification ou amélioration des fournitures à livrer analogues à celles commercialisées sur le marché international, le fournisseur devra aviser Ferroviail une (01) semaine avant la date prévue pour le changement.

Ferroviail devra expressément accepter ou refuser dans ce délai la modification ou l'abandon.

En cas de refus, le fournisseur reste tenu, durant l'exécution du présent contrat, de livrer les fournitures telles que désignées dans l'annexe du contrat.

De plus, tout préjudice subi par Ferroviail survenu du fait de ce manquant sera intégralement remboursé sur le fournisseur. Ferroviail en fournira les preuves.

### **Article 5: Quantité**

Les quantités objet du présent contrat sont reprises dans l'Annexe 1 et 2.

#### Article 6: Origine du Matériel

Le fournisseur atteste que le matériel objet du présent contrat est neuf et d'origine Tchèque.

#### Article 7: Montant du Contrat

Le montant global du présent contrat est arrêté à la somme de 663 686,00 soit en lettres  
Six cents soixante trois milles six cent quatre vingt six EUR

Les prix s'entendent :

- C.I.R port ANNAB3
- Hors droits de douane, taxes et autres charges en Algérie.
- Fermes et non révisables pendant toute la durée d'exécution du présent contrat.

#### Article 8 : Modalité de paiement :

Le paiement des sommes dues en exécution du présent contrat s'effectuera par crédit documentaire irrévocable.

#### Article 9 : Inspection et Contrôle en usine

##### 9.1 Contrôle de fabrication en usine

Ferrovial peut déléguer ses représentants, après accord préalable du fournisseur et sous son escorte, de procéder à un contrôle de qualité dans les usines du fournisseur. Les représentants de Ferroviai assisteront personnellement à tous les examens, contrôles et essais prescrits par les caractéristiques techniques du matériel figurant à l'Annexe 1 du présent contrat. Le fournisseur s'engage à accorder aux représentants de Ferroviai toutes les facilités leur permettant de s'assurer que les prescriptions des caractéristiques techniques sont bien appliquées.

Les visites d'inspection et de contrôle par Ferroviai ou ses représentants ne dégageront, en aucun cas, le fournisseur de ses responsabilités et obligations contractuelles.

##### 9.2 Frais de Contrôle de Fabrication et Réception en Usine

Les frais relatifs aux opérations de contrôle de fabrication et d'homologation en usine sont à la charge du fournisseur.

Les frais de déplacement des agents de Ferroviai (aller-retour) sont à sa charge (billets d'avion).

Les frais de séjour, hébergement, nourriture et transport sont à la charge du fournisseur.

Dans la mesure où Ferroviai ne délègue aucun représentant, le fournisseur procédera à l'expédition du matériel à la date contractuelle énoncée.

## ANNEXE III : L'avis d'acceptation de la domiciliation

21/08/2019

Espace Domiciliation



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE  
البنك الوطني الجزائري

Date : 21.

### AVIS D'ACCEPTATION

**A : EPE FERROVIAL SPA**

Numéro de Compte : **00100810030000075074**

Adresse : BP 63 route d'El Hadjar Annaba

OBJET :Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **810-2019-0084** a été acceptée services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigés pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

## ANNEXE IV: La demande d'ouverture de domiciliation



المؤسسة العمومية الاقتصادية لصناعة معدات السكة الحديدية و تجهيزاتها

ENTREPRISE PUBLIQUE ECONOMIQUE DE CONSTRUCTIONS  
DE MATERIELS ET EQUIPEMENTS FERROVIAIRES  
S. P. A. au Capital de 2.254.100.000 D.A.

Annaba le 25/07/2019.

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

**Agence :** AP Annaba **Indice :** 00100810 **Adresse :** Place de l'Esplanade Annaba

Donneur d'ordre	
Nom ou Raison Sociale : EPE FERROVIAL SPA	
Adresse Complète : Allelick route d'EL Hadjar BP 63 Annaba	
Numéro d'identification fiscale (NIF) : 099923036261046	
Numéro du registre de commerce : 23/00 0362610 B 99	Date de validité : /
Numéro de compte : 001.00810.0300.000.750/74	

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

Indications relatives aux biens/services à importer	
Contrat N°004/DAP/2019	Date: 25/07/2019
Montant en devise : 663 686,00€	
Contre valeur en Dinars au cours provisoire de : 1€ = 135 DA	89 597 610.00 DA
Nom ou Raison Sociale du Fournisseur : DAKO CZ a.s	
Adresse Complète du Fournisseur : à Josefa Dánka 1956, 538 43 Třemošnice, République Tchèque	
Nature des produits (Biens/Services) : Fourniture des équipements de frein	
Tarif Douanier ou Nature de Service : 84 31 10 00 00 86 07 21 00 00	
Provenance : CE	Origine des Produits : République Tchèque
Mode de paiement : crédit documentaire irrévocable	
Les charges des risques (2) : CFR	
Lieu de dédouanement : Port Annaba	

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

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque ;
- Nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.
- Nous nous engageons par la présente à :
- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement

**Le Directeur des Finances et Comptabilité**

M.OUALI

**Le Président Directeur Général**

L.BOUYOUCEF

- (1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction.
- (2) Indiquer l'INCOTERM.
- (3) S'il y a lieu

Tél. : 00 (213) 038.56.58.26  
038 56 58 24

Siège Social:

**ANNEXE V : Engagement d'importation :**



المؤسسة العمومية الاقتصادية لصناعة معدات السكة الحديدية و تجهيزاتها  
ENTREPRISE PUBLIQUE ECONOMIQUE DE CONSTRUCTIONS  
DE MATERIELS ET EQUIPEMENTS FERROVIAIRES  
S. P. A. au Capital de 2.254.100.000 D.A.

## ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur : **Lamri Bouyoucef**, représentant légal de la société productrice :

Raison sociale : **EPE FERROVIAL**

Activité : **Construction de Matériels et Equipements Ferroviaires.**

Adresse : **Allélick Route d'EL Hadjar BP 63 Annaba.**

Numéro d'identification fiscale (NIF) : **099923036261046.**

Compte bancaire N° (RIB) **001.00810.0300.000.750/74**

Qualité du signataire : **Le Président Directeur Général.**

Fournisseur : **DAKO-CZ a.s** Contrat N° 004/DAP/2019 Date du : **25/07/2019**  
Montant en Devise: **663 686,00€**

- 1 M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de loi n°11-11 du 18/07/2011 portant loi de finances complémentaires pour 2011.
- 2 M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés.
- 3 M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissement.
- 4 Avoir pris note que le non respect de cet engagement, m'exposerait aux sanctions prévues par la loi relative à la répression des infractions de change et des mouvements des capitaux de/et vers l'étranger.

Annaba le 25/07/2019

Le Directeur des Finances et Comptabilité

M.OUALI

Le Président Directeur Général

L.BOUYOUCEF

Tél. : 00 (213) 038.56.58.26  
038 56 58 24

Siège Social:  
B.P. 63 Route d'El Hadjar, ANNABA ALGERIE

**ANNEXE VI : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :**



**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

**DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT  
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION**

Agence :

INDICE :

DATE :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessus et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address</i>	
Numéro de compte : N° D'IDENTIFICATION FISCAL : TARIF DOUANIER :	

BENEFICIAIRE/BENEFICIARY	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address</i>	
N° de téléphone/phone number : N° de Fax/ Fax :	E-MAIL
Autres contacts /Other contact details Banque du Bénéficiaire /Beneficiary's Bank BANQUE SWIFT : IBAN :	

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
Nature du crédit /Type of credit	
<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input type="checkbox"/> Irrévocable & Confirmé
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable
Date de validité / Expiry Date	
Date limitée d'expédition /latest Date of Shipment :	
Montant du crédit documentaire / Documentary Credit Amount	
Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or proforma Invoice Amount	
Devise / Currency : (en chiffres / in numerals) : (en lettres/ in words) :	
Devise / Currency : (en chiffres / in numerals) (en lettres/ in words )	
<input type="checkbox"/> Maximum /Not exceeding	
<input type="checkbox"/> Tolérance (+/-) %	

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS	
<input type="checkbox"/> Paiement à vue /At sight	<input type="checkbox"/> B/L(*) <input type="checkbox"/> AWB(**) <input type="checkbox"/> Autre /Other (à préciser/specify)
<input type="checkbox"/> Paiement différé à jours de la date de : Deffered payment days from date of :	
<input type="checkbox"/> Paiement mixte : % à vue / % à jours de la date de : Mixed Payment : % at sight, and % at days from date of	<input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/> Autre /Other (à préciser/pecify)
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION
(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaires) (in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEITION/SHIPMENT CONDITIONS
<b>INCOTERMS</b> <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> DAP <input type="checkbox"/> Autres/Other : Conforme*Facture n° du /contract dated As proforma invoiceN *mention devant figurer sur la facture définitive/This mention should appear on the final invoice) <b>Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant</b> Expéditions partielles : <input type="checkbox"/> Autorisées <input type="checkbox"/> interdites // Transbordements <input type="checkbox"/> Autorisés <input type="checkbox"/> interdites <i>Partial Shipment : Allowed Not Allowed // Transshipment : Allowed Not Allowed</i> Lieu de chargement : <input type="checkbox"/> Lieu de destination : <input type="checkbox"/>

DOCUMENTS REEQUIS / REQUIRED DOCUMENTS
<input type="checkbox"/> Facture commerciale en (...) exemplaires / commercial invoice in (...) original <input type="checkbox"/> Jeu complet de connaissance "Clean on board" établi à l'ordre, Notify ordonnateur stipulant : FRET <i>Full st Bill of lading "Clean on board" made outto the order of Banque Nationale d'Algerie, notify Applicant and market :</i> <input type="checkbox"/> Fret Payé/freight prepaid <input type="checkbox"/> Fret Payable à Dstination/Freight Payable at Destination <input type="checkbox"/> Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de l'ordonnateur stipulant : <i>Airway Bill issue to the Banque Nationale d'Algerie, adress for applicant account and marked :</i> <input type="checkbox"/> Fret Payé / Freight Prepaid <input type="checkbox"/> Fret Payable à destination / Freight Payable at Destination <input type="checkbox"/> Autre document de transport / Other transport document ( à préciser / specify) <input type="checkbox"/> Certificat de conformité (...) / Certificate of conformity <input type="checkbox"/> Certificat d'origine (...) / Certificate of origin <input type="checkbox"/> Certificat d'Analyse (...) / certificate of Analysis <input type="checkbox"/> Certificat phytosanitaire (***) /phytosanitary certificate <input type="checkbox"/> EUR 1 <input type="checkbox"/> EX 1 <input type="checkbox"/> Liste de colisage / packing list <input type="checkbox"/> Note de poids / weight note <input type="checkbox"/> Autres (à préciser) / Other ( specify) +

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA	FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT
<input type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur <i>For the applicant's account</i> <input type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire <i>For the beneficiary's account</i>	<input type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur <i>For the applicant's account</i> <input type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire <i>For the beneficiary's account</i>

(\*) B/L : Connaissance (\*\*\*) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

**CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES / ADDITIONAL CONDITIONS**

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.
- L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ? oui  non   
Si c'est oui, préciser laquelle

**LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE / ISSUING LANGUAGE OF THE DOCUMENTARY CREDIT**

- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.
- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise.

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
Domiciliation :	
NIF :	
Tarif douanier :	
PREG (provision retenue en garantie) %	



TCKU6924701 40 DRY 9'6 44 Pieces 14531.000 KGS 40.000 CBM  
Shipper Seal : 0302289  
FREIGHT PREPAID

SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT

SD/CY

Outward Forwarders reference 3110903091101300

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

**ANNEXE VIII : formule 04**

البنك المركزي : الجزائر

**BANQUE CENTRALE D'ALGERIE**  
CONTROLE DES CHANGES

**PRELEVEMENT DE DEVISES**

Instruction N° 829 (Art 31 à 66)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE  
(Nom et adresse)

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

HNA ANNABA 810

<p><b>A</b> DONNEUR D'ORDRE</p>	<p><b>E</b> Cadre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie</p>	<p><b>D</b> Bordereau E N° 08</p>
<p>Nom : Adresse : FERGUSON CONTRAI Agissant { pour son compte (1)                   (2) pour le compte de (1) Nationalité : ALGERIENNE Nom : résident (1) Adresse : DAKO CZ AIS non résident (1)</p>	<p>1</p>	<p>N° de la formule 06</p> <p><b>C EXECUTION DE L'ORDRE</b></p> <p>1. Date du prélevement sur le marché</p>
<p><b>B NATURE DE L'OPERATION</b> et référence au répertoire de codification</p>	<p>2</p>	<p>2. Désignation de la devise</p>
<p><b>GROUPE I : Achat de marchandises</b> Pays d'origine des marchandises</p>	<p>3</p>	<p>3. Cours Appliqué</p>
<p>a) Importation (1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouane)</p>	<p>4</p>	<p>Montant du PRELEVEMENT sur le Marché</p>
<p>(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)</p>	<p></p>	<p>61002419001331</p>
<p>(1) Numéro du dossier de domiciliation :</p>	<p></p>	<p></p>
<p>b) Autres (préciser la nature de l'opération)</p>	<p></p>	<p></p>
<p><b>GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)</b></p>	<p></p>	<p></p>
<p>Pays de résidence du créancier étranger : PAYS DE FREIN Précisions sur la nature de l'opération :</p>	<p></p>	<p></p>
<p><b>GROUPE III Annulations de cessions antérieures</b></p>	<p></p>	<p></p>
<p>Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) :</p>	<p></p>	<p></p>
<p>Référence à l'opération initiale de cession :</p>	<p></p>	<p></p>
<p>(1) Rayer les mentions inutiles. (2) Destiné au guichet de la Banque domiciliaire</p>	<p></p>	<p>Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé</p>

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
DMFE "100"  
Service Couverture

CA 1067 - Imp. BNA

**ANNEXE IX : formule 10 (document douanier)**

MINISTRE DES FINANCES  
DIRECTION GENERALE DES DOUANES  
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE  
& DES STATISTIQUES(C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)  
\*\*\*\*\*

----- NATURE DE L'OPERATION -----  
Code Bureau..... : ANNABA PORT  
Regime Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC Date/Heur : 2020-01-20 10:49  
Annee/No.Declaration... : 2020-00567 Nbre.Art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----  
Importateur/Exportateur Reel... : EPE/SPA DE CONSTRUCTIONS DE MA  
Route D'El Hadjar Allelig B P 23000  
No.Indentifiant fiscal..... : 099923036261046 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----  
Domiciliation Bancaire : 230/102/2019/3/10/86003/EUR Incoterm : FOB  
M./Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	189 750,00	133,09210
Assurance.....			
Fret.....	EUR	4 812,50	
Autres frais.....	EUR	4 543,20	
Valeur en DA.....	DZD	26 499 406,90	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----  
Fournisseur/Destinataire Reel : DAKO-CZ JOSEFA DANKA 1996 536 43 TRE  
Declarant..... : FERROVIALALLELICK ROUTE D'EL HADJA  
No.Agrement..... : 1996/9004

----- PROVENANCE/DESTINATION -----  
Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination  
594 REP TCHEQUE 580 ALLEMAGNE

----- PARTIE MANIFESTE -----

No.Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2020/25 31	07/01/2020	44	MAERSK ARI	14531,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----  
Editer Le:2020-03-22 13:00:09.475 Par.....

**ANNEXE X** : Les risques liés au financement du commerce international et les moyens de prévention (les garanties)

Le financement des opérations du commerce international par les établissements bancaires utilisant les techniques documentaires, fait courir aux banques des risques qui peuvent mettre en péril leur évolution. Le risque d'insolvabilité de l'importateur après s'être engagé vis-à-vis du fournisseur, risque de change, le risque politique, et le risque documentaire sont des risques auxquels les banques et établissements financiers sont confrontées lors des opérations des transactions internationales.

Afin de remédier à ces problèmes, les banques proposent des solutions qui sont à la fois sécurisantes pour l'acheteur et moins contraignantes et coûteuses pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues "les garanties bancaires à l'international" qui assurent aux acheteurs une bonne exécution par les exportateurs par rapport à leurs engagements contractuels. Nous allons exposer

Les risques du commerce international ;  
Les garanties internationales et les solutions aux risques.

Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale<sup>212</sup>

### **Le risque commercial**

Ce risque restera toujours présent dans toute transaction entre commerçants ; que ce soit dans le commerce local ou international. En revanche, l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques aggravent les difficultés relatives à la transaction à vocation internationale.

### **Le risque d'interruption du marché**

Ce risque existe lorsque deux pays des contractants entrent en conflit politique retardant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage. C'est aussi le risque financier supporté entre le moment de la signature du contrat et celui où les obligations des incoterms ont été remplies.

### **Pour l'importateur**

Ce risque existe quand la marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, et que le vendeur veut profiter de la situation et refuser de lui en livrer ou augmente ses tarifs

---

<sup>212</sup>ALIQUI Boualem et autres, Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005

suivant la conjoncture.

Ce risque existe lorsque les marchandises sont déjà fabriqués et prêtes à l'exportation et que l'importateur pour une raison ou une autre ne désire plus recevoir ces marchandises. L'exportateur risque beaucoup surtout lorsqu'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriquées sur mesure.

### **Le risque économique**

C'est lorsque la marchandise est en cours de fabrication, et qu'il y a une augmentation des prix internes du pays fournisseur. Ce risque est supporté par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de « prix fermes et non révisables ».

### **Le risque de fabrication**

C'est lorsque la marchandise est en cours de fabrication, mais le fournisseur pour des raisons techniques ou financières, est incapable de mener à terme son contrat, ou quand l'acheteur annule unilatéralement la commande.<sup>213</sup>

### **Le risque politique ou risque pays**

Ce risque provient beaucoup des situations économiques et politiques du pays de l'acheteur à savoir ; les guerres, le changement de régime politique, les catastrophes naturelles, le non-transfert des fonds...etc.<sup>214</sup>

### **Le risque d'insolvabilité (risque de non-remboursement)**

C'est lorsque l'acheteur étranger est incapable d'effectuer les règlements prévus, et ne dispose pas de suffisamment de fonds propres pour absorber des pertes éventuelles.<sup>215</sup>

### **Le risque de change**

Toutes les entreprises qui exercent dans le commerce international et celles dont la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays, sont confrontées à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies (monnaie de facturation et monnaie de référence). Il s'agit du « risque de change ». Une variation de quelques points du cours de change peut avoir une incidence favorable, ou défavorable qui remettra en question la rentabilité de l'opération traitée

### **Les garanties internationales<sup>216</sup>**

<sup>213</sup>Doubi Bi Tra et Marcel J. Jabert, « Banque, finance & bourse », Edition Harmattan, 2011, P 307

<sup>214</sup> Idem.

<sup>215</sup> Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995, P 20.

<sup>216</sup>Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 91.

Afin de se couvrir de ces différents risques, les opérateurs économiques ont besoin de ces garanties qui vont sécuriser leurs transactions et qui diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération à financer.

En cas de défaillance du fournisseur, la banque (le garant) s'engage donc à payer pour le compte de son client fournisseur qui est donneur d'ordre une somme convenue, permettant à l'acheteur d'être indemnisé

### **La garantie de soumission (bid bond)**

Dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication, la garantie de soumission est émise par la banque du vendeur (contre garante), permettant à l'émetteur de l'appel d'offre de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, et éviter le risque de retrait pendant la période de l'examen. C'est une garantie qui entre en vigueur à l'ouverture des plis sa durée de validité est de 6 mois, avec un montant qui varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

### **La garantie de restitutions d'avance**

Vu que dans les conditions de paiement de commande à l'exportation l'acheteur doit verser un acompte, ce dernier ne le fera que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance qui sert à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance dans le cas où l'exportateur ne remplirait à ses obligations contractuelles.

En général, le montant de l'acompte varie entre 5 et 15%. Et la garantie entre en vigueur au moment du versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

### **La garantie de bonne exécution**

Appelée aussi « garantie de bonne fin », cette garantie est un engagement pris par la banque contre garante, à payer au bénéficiaire le montant garantie, si le vendeur ne remplissait pas ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou des prestations réalisées. Son montant ne dépassant pas 10% de la valeur du contrat, elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat et s'éteint lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur).

### **La garantie de retenu de garantie**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenu de garantie », elle permet à

l'exportateur la récupération d'une partie du paiement du prix contractuel que l'acheteur a retenu à titre de garantie pour s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution que ce soit pour la livraison de matériel ou de prestations fournies non-conforme aux stipulations convenues dans le contrat. Son montant représente généralement 10% du montant du contrat, elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai située entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

### **La lettre de garantie**

C'est un document délivré par une banque à l'importateur lui permettant de prendre possession de sa marchandise en cas d'absence des documents d'expédition par voie maritime pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. C'est une sorte de caution que le banquier utilise pour attester que son détenteur est réellement le destinataire de la marchandise. Elle n'est délivrée qu'après demande établie et signée par l'importateur et accompagnée des documents suivants :

- Une facture commerciale ;
  
- L'avis d'arrivée des marchandises établie au nom de l'importateur ou de la banque.

Les échanges internationaux constituent un critère déterminant dans le développement des pays, d'où cette attention particulière accordée à leur financement assuré par un système bancaire performant qui est le principal responsable de cette opération, en leurs proposant des techniques modernes et de plus en plus sécurisées. Les transactions commerciales internationales sont plus susceptibles aux risques qui diffèrent selon la situation des importateurs et des exportateurs, afin de pouvoir confronter ces risques, les banques qui accompagnent les opérateurs durant tout le processus de leur transactions mettent en place de nombreuses techniques de couverture à travers les garanties accordées qui visent à réduire le maximum le degré de ces risques.

## Table de matières

Remerciments .....	11
Liste des tableaux.....	11
Liste des figures .....	12
Introduction Générale .....	2
Chapitre1 :.....	5
1.    Chapitre I/ Les fondements du commerce international.....	6
1.1    Section I/ : Les théories du commerce international .....	6
1.1.1    Les théories traditionnelles du commerce international .....	7
1.1.2    Les nouvelles théories du commerce international.....	12
1.2    Section II/ L'évolution du commerce international :.....	22
1.2.1    Définition du commerce international :.....	22
1.2.2    Naissance du commerce international :.....	23
1.2.3    Développement du commerce international :.....	23
1.3    Section III/ Les documents et les Incoterms utilisés dans le commerce international	
29	
1.3.1    Les incoterms .....	29
1.3.2    Les documents utilisés dans le commerce international.....	33
Chapitre2 :.....	42
2.    Chapitre II : Le financement du commerce extérieur.....	43
2.1    Section 1 : Les techniques de financement :.....	44
2.1.1    La domiciliation bancaire : .....	45
2.1.2    Techniques de financement à court terme : .....	51
2.1.3    Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes.....	55
2.2    Section 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales.....	61
2.2.1    Les techniques de paiement du commerce international .....	61
2.3    Section 3 : Les instruments de paiement à l'international .....	71
2.3.1    Le chèque .....	71
2.3.2    Les effets de commerce : .....	72
Chapitre 3 :.....	76
3.    Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par un crédit	
documentaire (cas de la) BNA.....	77
3.1    Section I/ Présentation générale de la banque nationale d'Algérie « B.N.A » .....	77

3.1.1	Historique et évolution de la BNA.....	77
3.1.2	Les principales activités de la BNA :.....	79
3.1.3	Les objectifs de la BNA.....	80
3.1.4	Présentation de l'organisme d'accueil (agence 810 Annaba) .....	82
3.2	Section II / Présentation de la méthodologie de recherche adoptée :.....	86
3.2.1	La méthodologie de recherche .....	86
3.2.2	Méthodes de recherche et outils de collecte de données :.....	87
3.2.3	Les raisons qui nous ont amenés à choisir cette méthode :.....	89
3.2.4	Le déroulement de la réalisation de la recherche.....	89
3.3	Section III / Analyse des résultats, et présentation du cas pratique .....	91
3.3.1	Traitement et analyse de données .....	92
3.3.2	Le déroulement d'une opération d'importation : .....	96
	Conclusion générale.....	109
	Bibliographie.....	111
	Annexes.....	115

