

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	01
Chapitre préliminaire : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.	
Section 1 : Le contrat du commerce international.	
<i>I. Généralités</i>	04
<i>I.1- Les clauses préliminaires</i>	04
<i>I.2- Les clauses commerciales et techniques</i>	05
<i>I.3- Les clauses juridiques</i>	05
<i>I.4- Les clauses financières</i>	05
<i>II. définition du contrat commercial international</i>	05
<i>III. Les clauses générales et particulières</i>	05
<i>IV. Effets du contrat de commerce international</i>	06
<i>IV.1- Obligation des parties</i>	06
<i>IV.2- Transfert de propriété et des risques</i>	06
<i>V. modèle de contrat commercial type simplifié</i>	07
<i>V.1- Clause préliminaire</i>	07
<i>V.2- Clause technique et commerciaux</i>	07
<i>V.3- Clause financière</i>	07
<i>V.4- Clause juridiques</i>	07
 section 2 : les incoterms.	
<i>I. généralité</i>	09
<i>II. présentations des différents incoterms</i>	10
<i>II.1- Selon le mode de transport</i>	10
<i>II.2- Selon le type de vente</i>	10
<i>III. Définition des différents incoterms</i>	11
<i>IV. Limite des incoterms</i>	13
 Section 3 : les documents utilisés et les moyens de transmission.	
<i>I. Les documents principaux</i>	14
<i>I.1.les documents de prix</i>	14
<i>I.2- Les documents de transport</i>	14
<i>I.3- Les documents d'assurance</i>	15
<i>II. Les documents annexes</i>	15
<i>II.1- Les certificats douaniers</i>	15
<i>II.2- Les certificats d'origine</i>	15
<i>II.3- les certificats sanitaires ou phytosanitaires</i>	16
<i>II.4- Les certificats d'agrégation</i>	16

Chapitre I : Techniques de paiement du commerce international.

Section 1 : Le crédit documentaire.

I. Historique du crédit documentaire.....	18
II. définition générale du crédit documentaire.....	19
III. Les intervenants	20
III.1- Le donneur d'ordre.....	20
III.2- La banque émettrice.....	20
III.3- La banque notificatrice.....	20
III.4- Le bénéficiaire.....	20
IV. Aspect juridique	20
V. Les différents types du crédit documentaire.....	21
V.1- Selon les critères de sécurité.....	21
V.1.A. Crédit révocable.....	21
V.1.B. Crédit irrévocable.....	22
V.1.C. Crédit irrévocable et confirmé.....	22
V.2- Selon les modalités de paiement.....	22
V.2.A. Le règlement par paiement a vue.....	22
V.2.B. Le règlement par paiement différé.....	23
V.2.C. Le règlement par acceptation.....	24
V.2.D. Le règlement par négociation.....	25
VI.les crédit documentaire spéciaux	26
VI.1. Le credoc revolving	26
VI.2.Le cerdoc avec « red clause ».....	26
VI.3Le credoc transférable	27
VI.4Le credoc adossé « back to back ».....	27
VII. déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire.....	27
VIII. Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	29
IX. Risques nés dans une opération de crédit documentaire.....	29

Section 2 : La remise ou encaissement documentaire.

I. définition.....	31
II. les intervenants.....	32
III. le déroulement de l'encaissement documentaire.....	32
IV. avantages et inconvénients.....	34

Section 3 : l'encaissement simple.

I. définition.....	36
--------------------	----

<i>II. Déroulement de l'opération.....</i>	36
<i>III. Avantages et inconvénients.....</i>	38

Section 4 : techniques de financement à moyen et long terme.

<i>I- Le crédit fournisseur.....</i>	39
<i>I.1-Définition.....</i>	39
<i>I.2- Caractéristiques.....</i>	39
<i>I.3- Déroulement de l'opération et schéma général.....</i>	40
<i>I.4- Avantages et inconvénients.....</i>	41
<i>II. Le crédit acheteur.....</i>	43
<i>II.1- Définition.....</i>	43
<i>II.2- Caractéristiques.....</i>	43
<i>II.3- Les différentes phases du crédit acheteur.....</i>	45
<i>II.4- Procédure et schéma général.....</i>	46
<i>II.5- Avantages et inconvénients.....</i>	47
<i>III. Le crédit-bail international(le leasing).....</i>	48
<i>III.1- Définition.....</i>	48
<i>III.2- Caractéristiques.....</i>	48
<i>III.3- Déroulement de l'opération et schéma général.....</i>	50
<i>III.4- Avantages et inconvénients.....</i>	51

Chapitre II : Les risques liés aux financements internationaux .

I .Stade de l'opération ou se situe le risque.

<i>I.1 le risque de fabrication.....</i>	54
<i>I.2 le risque de crédit.....</i>	54
<i>I.3 le risque technique.....</i>	54

II. Nature des risques.

<i>II.1. le risque politique.....</i>	54
<i>II.2. Le risque commercial.....</i>	55
<i>II.3. le risque de l'acheteur.....</i>	55
<i>II.4. le risque économique.....</i>	55
<i>II.5. le risque de change.....</i>	55
<i>II.5. 1. les différentes stratégies à adopter face au risque de change.....</i>	56

Chapitre III: Cas pratique.

Présentation de l'organisme d'accueille.

Section 1 : présentation générale de la BADR.

<i>I. Historique de la BADR.....</i>	58
<i>II. Evolution de la BADR.....</i>	59
<i>III. La BADR aujourd'hui.....</i>	60
<i>IV. Les grands axent stratégiques d'activité.....</i>	60
<i>IV.1- Les secteurs stratégiques.....</i>	60
<i>IV.2- Le référentiel des activités.....</i>	61
<i>IV.3- Les relations avec les tiers.....</i>	61

Section 2 : Structure organisationnelle et missions de la BADR.

<i>I. Structure de la BADR.....</i>	63
<i>II. Missions de la BADR.....</i>	66

Section 3 : Présentation de la Direction du commerce extérieur.

<i>I. La direction du commerce extérieur (DCE)</i>	67
<i>I.1- La Sous Direction des Crédits Documentaires (SDCD).....</i>	68
<i>I.2- Sous Direction des Encaissements Documentaires (SDED)</i>	72
<i>I.3- Sous Direction des Garanties Internationales.....</i>	74

Section 4 : présentation du cas retenu.

<i>I.1.Ouverture du dossier de domiciliation.....</i>	79
<i>I.2. Comptabilisation des frais de domiciliation.....</i>	81
<i>I.3. L'ouverture de la lettre du crédit documentaire.....</i>	81
<i>I.4.Constitution de la provision.....</i>	82
<i>I.5 Émission du crédit documentaire.....</i>	82
<i>I.6 Réalisation du crédit documentaire.....</i>	83
<i>I.7. Apurement du dossier</i>	84
<i> I.7.1 L'inventaire</i>	84
<i> I.7.2.L'établissement du bilan</i>	84
<i>II. Au niveau de la DGAOI.....</i>	86
<i>Conclusion générale.....</i>	87