

Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences commerciales



*Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master en
Sciences commerciales*

Option : Finance et commerce international

Thème :

*Analyse du financement des opérations du commerce
extérieur par le crédit documentaire : Cas de la BNA de Tizi-
Ouzou Agence N° 584 DBK*

Présenté par:

✍ OUDNI Lyna.

✍ OUHADJ Nabila.

Encadré Par :

Mr AKKOUL JUGURTA

Membres du jury :

Président : Mme DJELLOUT Fatima, Maitre Assistante Classe A, UMMTO

Examineur : M.OUALIKENE Selim , Professeur, Examineur ,UMMTO

Rapporteur : M.AKKOUL Jugurta , Maitre de Conférences Classe B,UMMTO

Promotion 2022 /2023



Remerciements

*Avant tout, nous tenons à remercier le bon dieu de nous
avoir accordé courage et
Patience.*

*Nous remercions également notre promoteur **AKKOU**
JUGURTA qui nous a encadrées,
Guidées Et accompagnées dans ce travail, ainsi que sa
compréhension, ses précieux conseils,
Son humour et surtout sa patience.*

*Nous témoignons notre reconnaissance aussi à tous les
enseignants du département
Sciences commerciales qui ont participé dans notre
formation.*

*Nos remerciements sont destinés aussi aux membres du jury
Pour nous avoir fait l'honneur d'examiner notre travail,
Sans oublier tous mes amis(es)*



Dédicace

*Je dédie ce modeste travail en signe de respect et de reconnaissance en
témoignage*

De ma profonde affection à :

*Ma chère mère qui m'a protégé pendant toute ma vie, et qui a fait
tout pour que je*

Devienne ce que je suis.

Mon père qui m'a tant aidé et encourager.

Mon frère et mes deux sœurs

Mohamed, Rania et Cerine

Toute la famille Oudni

Mon ami Fateh

Mes deux copines Sarah et Rosa

Toute personne qui a contribué de près ou loin à ma réussite

Lyna.



Dédicace

*Je dédie ce modeste travail en signe de respect et de reconnaissance en
témoignage*

De ma profonde affection à :

*Ma chère mère qui m'a protéger pendant toute ma vie, et qui a fait
tout pour que je*

Deviennes ce que je suis.

Mon père qui m'a tant aidé et encourager.

Mes frères et mes sœurs

Elyes, Aghiles, Sadia, Nabila et Alma.

Mon Ami Lounes

Toute la famille Ouhadj

Tous mes amis

Toute personne qui a contribué de près ou loin à ma réussite

BELLA.

Liste des abréviations

BNA : Banque National d'Algérie.

CI : Commerce International.

CCI : Chambre de commerce International.

CCM : Lettre de voiture internationale.

DA : Dinard Algérien.

LTA : Lettre de transport aérienne.

LTR : La lettre de transport Routière.

USD: united States dollar.

SWIFT: Society de télécommunication Financière Interbancaire Mondial.

TVA: Taxe de valeur ajoutée.

EXW : Ex- Works.

FCA: Free Carrier

CPT: Carriage paid to.

CIP: Cost Insurance paid to.

DAT: Delivered At Terminal.

DDP: Delivered Duty Paid.

FAS: Free Alongside Ship.

FOB: Free On Board

CFR: Cost &Freight.

CIF: Cost Insurance& Freight.

Liste des tableaux

Tableau N°1 : Evolution de la Balance Commercial durant les années 2019-2020.

Tableau N°2 : Evolution des importations et des exportations.

Tableau N°3 : Les prix des importations et des exportations en Algérie.

TableauN°4 : Les Incoterms.

Tableau N°5 : Les quatre groupes des Incoterms.

Tableau N°6 : Les avantages et les inconvénients de chèque.

Tableau N°7 : Les avantages et les inconvénients du virement.

Tableau N°8 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.

Tableau N°9 : Les avantages et les inconvénients de billet à ordre.

Tableau N°10 : Les avantages et les inconvénients de l'affacturage.

Tableau N°11 : La domiciliation Bancaire.

Listes des figures :

- Figure N°01** : Le traitement des chèques étrangers.
- Figure N°02** : Le déroulement de la lettre de change.
- Figure N°03** : représentation des étapes de la remise documentaire.
- Figure N°04** : Le déroulement du crédit fournisseur..
- Figure N°05** : Le crédit documentaire révocable.
- Figure N°06** : Présentation schématique du Credoc irrévocable..
- Figure N°07** : Présentation schématique du Credoc irrévocable et confirmé.
- Figure N°08** : le fonctionnement du crédit documentaire.
- Figure N°09** : Organigramme de l'agence de DBK (584).

Sommaire

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	01
-------------------------------------------	-----------

Chapitre I : Caractéristiques du commerce international

Introduction.....	04
Section 01 : Présentation du commerce internationale.....	05
Section 02 : Les contrats et les documents utilisés dans le commerce extérieur.....	10
Section 03 : Les incoterms.....	17
Conclusion de 1ere chapitre.....	22

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur

Introduction	24
Section01 : Les instruments et les techniques de paiement du commerce extérieur.....	25
Section 02 : Les moyens et les autres modes de financement du commerce extérieur	35.
Section 03 : La technique de crédit documentaire	45
Conclusion du 2ème chapitre	53

Chapitre 03 : étude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique du crédit documentaire.....

Introduction	54
Section 01 : La présentation de la BNA et le cadre réglementaire du CI en Algérie.....	55.
Section 02 : Présentation de cadre méthodologique	62
Section03 : Le traitement d'une opération d'importation réalisée par Credoc au sein de la BNA	65
Conclusion du 3ème chapitre	71

<i>Conclusion générale</i>	72
-----------------------------------------	-----------

Bibliographie.

Sommaire

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Dans le contexte actuel, la tendance à la mondialisation et à l'ouverture internationale ne cesse de croître, car aucun pays n'est en mesure de fonctionner en autarcie complète. Chaque jour, de nouveaux produits inondent le marché, rendant difficile pour la plupart des nations de couvrir l'ensemble des gammes de produits disponibles. Certains pays ne sont pas en mesure de produire les biens dont ils ont besoin, ou le font en quantité insuffisante, les contraignant à chercher des sources à l'étranger pour combler ces lacunes, ce qui les pousse à participer aux échanges économiques internationaux.¹

De ce fait, le commerce international est devenu un facteur essentiel dans l'économie mondiale moderne, reflétant la manière dont les producteurs et les consommateurs de divers pays sont interconnectés et dépendants les uns des autres, tout en ayant un impact sur la capacité des gouvernements à mettre en œuvre des politiques économiques autonomes.

Le commerce international englobe toutes les transactions impliquant des biens, des services et des capitaux qui sont échangés entre au moins deux nations. Il englobe également la gestion des échanges internationaux entre deux ou plusieurs régions économiques, incluant les méthodes de paiement, les politiques douanières et la gestion des fluctuations monétaires.²

Les banques jouent un rôle crucial dans la facilitation du commerce international, en assurant la supervision des transactions commerciales internationales, y compris les importations et les exportations de biens et de services. Ce contrôle est mis en œuvre grâce aux autorisations accordées par la Banque d'Algérie aux banques commerciales. En vertu de ces délégations, les banques sont chargées de veiller à l'application des règlements établis par voie de décrets, d'ordonnances et d'instructions, afin de garantir la conformité et la régularité des opérations.

Les banques, grâce aux diverses techniques financières en vigueur, ont pu faire face aux besoins de leur clientèle, s'agissant d'opérations d'importations ou d'exportation, ces techniques basées essentiellement sur des documents constatant ainsi que l'exécution correcte d'un contrat commercial avec l'étranger.

Étant donné la variété de techniques et de mécanismes de paiement et de financement disponibles à l'échelle internationale, les opérateurs disposent d'un large éventail d'options à leur disposition.

¹ Mémoire de fin d'étude « le financement des opérations du commerce extérieur par le crédit documentaire : cas BNA », ummto, promotion 2016-2017.

² <https://www.icd-ecoles.com/definition-du-commerce-international>.

Introduction générale

Comment la banque nationale d'Algérie finance ses opérations commerciales par la technique du crédit documentaire ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers la réponse aux questions suivantes :

- Quels sont les instruments de paiement internationaux proposés par les banques en Algérie, et comment choisir celui qui convient le mieux ?
- Quelles sont les différentes techniques de paiement à court, moyen et long terme ?
- Comment se fait le traitement d'un dossier du crédit documentaire à l'importation au niveau de la BNA ?

Nous avons sélectionné le thème du crédit documentaire en raison de notre expertise en finance internationale. Notre objectif est de comprendre comment la Banque Nationale d'Algérie finance ses importations. Cette technique a été choisie en raison de sa renommée mondiale.

L'étude de cas de cette thématique sera faite au niveau de la banque nationale d'Algérie « BNA » qui se situe à Draa ben kheda dans le service spécialisé dans le commerce extérieur, car pour mieux cerner ce sujet, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant sur un guide d'entretien pour la collecte des données nécessaires (les ouvrages, les sites web, les dictionnaires, les rapports de stages...)

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre mémoire en trois chapitres répartis comme suit :

Le premier chapitre est subdivisé en trois sections : la première traite une généralité sur le commerce extérieur, la deuxième repose sur les contrats et les différents documents utilisés dans le commerce extérieur, et la dernière section porte sur les incoterms.

Le deuxième chapitre est composé de trois sections dans laquelle nous allons exposer les instruments et les techniques de paiement du commerce international, et dans la deuxième section on va parler des moyens et des autres modes de financements, et la troisième section on va mettre le point sur une technique très importante qui est le crédit documentaire.

Un troisième chapitre qui décrit un cas pratique qui est aussi subdivisé en trois sections : Dans la première on va concentrer sur la présentation du cadre général de la BNA, la deuxième porte sur le cadre méthodologique de la recherche. La troisième section s'intéresse sur le traitement d'une opération d'importation réalisée par le Credoc au sein de la BNA.

Chapitre I :

*Caractéristiques du commerce
international.*

Introduction :

Le commerce international implique typiquement des acteurs qui se trouvent souvent dans des pays différents, voire sur des continents distincts.

Dans le contexte des transactions commerciales internationales, qui impliquent des territoires distants, il est nécessaire de produire divers documents pour attester des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges se concrétisent par la création de documents commerciaux.

Pour éviter toute confusion, incertitude et erreur d'interprétation, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a établi des normes en développant un langage codifié connu sous le nom d'Incoterms (International Commercial Terms). Cela vise à clarifier les conditions de livraison.

Dans ce chapitre, on va présenter le commerce extérieur, et on va définir le contrat commercial international. Surtout nous allons mettre l'accent sur les différents documents et incoterms utilisés dans le CI.

Ce chapitre sera composé à trois sections :

- **Section01** : La présentation du commerce extérieur.
- **Section02** : Les contrats et les documents utilisés dans le commerce extérieur.
- **Section03** : Les incoterms.

Section 1 : Présentation du commerce extérieur.

Les échanges mondiaux et leur expansion ont engendré un phénomène d'internationalisation, qui peut être défini comme l'extension du domaine d'activité économique d'un pays au-delà de ses frontières, grâce aux importations et aux exportations principalement vers l'étranger.

Dans cette section sur le commerce extérieur nous présenterons la définition et l'évolution et les différents modèles du commerce extérieur.

1. définition du commerce extérieur

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et du transit.¹

Le professeur JL Hanson a déclaré : « Un échange de divers produits et services spécialisés rendus entre les pays correspondants est connu sous le nom de commerce extérieur ».

1.1.l'importation

Le terme importation désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (bien de consommation) ou de biens qui servent à l'investissement (bien de capital).²

1.2.l'exportation

Le terme exportation désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de bien destiné à la consommation (bien de consommation) ou de bien destiné à servir à l'investissement (bien du capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.³

2. L'évolution du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur de l'Algérie après la présentation de son cadre législatif a connu des évolutions en termes d'exportation et d'importation, par structure et par rapport au PIB depuis l'ouverture jusqu'à la décennie dernière.

L'exportation dans les huit premières années de l'ouverture représente un état fluctuant de l'année 1990 à l'année 1998 de 8.3 milliards/dollars, 13.5 milliards/dollars à 9.6 milliards/dollars. Mais c'est à partir de l'année 1999 que l'exportation a connu des hausses rapides et successives à part les deux années 2001-2002, en 2007 elle a connu une valeur de 60.1 milliards/dollars. En terme de structure le secteur des hydrocarbures est le dominateur

¹BETTON –A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} Edition Armand Colin, Paris 2007, p60.

² Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres Edition et Kamel Chérit, P107.

³ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieure du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.

des exportations Algériennes d'une part de 96.5% se suit les produits finis d'une moyenne remarquable de 2% par rapport aux autres secteurs.

A l'exception des années 1991, 1996 et 1997. Les importations Algériennes ont connu des augmentations progressives pour atteindre une valeur de 27 milliards/ dollars. à l'exception de secteur d'hydrocarbures, les importations Algérienne se divise dans le premier lieu entre équipement industriel, semi-fini, alimentation et autre.

Le commerce extérieur Algérien est resté sensiblement le même sur une longue période. Les importations restent dominées par les produits destinés à l'industrie (semis et produits finis). Les exportations, quant à elles sont largement dominées par les hydrocarbures. Ceci explique que l'économie algérienne ne parvient pas à engager des transformations structurelles dont les résultats seraient une diversification de ses exportations et une substitution aux importations. La figure au-dessous de la balance commerciale traduit ainsi la dépendance de l'économie vis-à-vis des hydrocarbures. Le déficit hors hydrocarbures s'élargit au fur et à mesure que s'élargit l'excédent des hydrocarbures.⁴

3. Les modèles du commerce extérieur⁵

En économie, plusieurs modèles visent à élucider la logique des échanges commerciaux sur une période donnée, cherchant à comprendre les facteurs déterminants et comment leurs variations influent sur les flux du commerce international. Voici succinctement quatre parmi les plus célèbres :

3.1. L'Avantage absolu d'Adam Smith

Selon cette théorie, les pays qui peuvent produire des biens avec les coûts de production les plus bas sont favorisés pour les produire et les exporter. Par exemple, si le pays A peut produire des chaussures à moindre coût que les autres pays (B, C, ... Z), que ce soit en raison de coûts d'intrants inférieurs ou d'une utilisation plus efficace des intrants, alors les chaussures seront fabriquées en A et exportées vers les autres pays.

3.2. Avantage relatif de David Ricard

Contrairement à l'avantage absolu, ce modèle de Ricardo met en avant les coûts relatifs pour déterminer ce qui sera produit et échangé dans un pays. Même si un pays a des coûts absolus plus élevés que tous les autres, il peut tout de même tirer parti du commerce extérieur en se spécialisant dans les biens où il est relativement plus efficace.

3.3. Modèle Heckscher-Ohlin

Selon ce modèle, les pays orientent leur production vers des biens qui nécessitent l'utilisation intensive du facteur de production le plus abondant dans le pays. Par exemple, si un pays

⁴Mémoire de fin d'étude « le commerce extérieur et le développement durable en Algérie :cas de l'entreprise cévital »,université de Bejaia,promotion2019-2020.

⁵ Mémoire de fin d'étude « Les moyens de paiement et de financement du Commerce International», promotion2021-2022,université Mouloud Maameri.

dispose d'une main-d'œuvre abondante, il aura tendance à produire des biens nécessitant beaucoup de main-d'œuvre et à importer des biens nécessitant beaucoup de capital.

3.4. Modèle chantier-Prebisch

Ce modèle met en évidence que le commerce extérieur crée une relation d'échange défavorable aux pays sous-développés par rapport aux pays développés. Les prix des intrants ou des matières premières dans lesquels les pays les plus pauvres se spécialisent ont tendance à baisser, tandis que les produits plus transformés, caractéristiques des pays développés, voient leur prix augmenter. Les auteurs préconisent que les pays sous-développés favorisent la production locale et réduisent leur dépendance vis-à-vis du commerce extérieur.

4.les statistiques du commerce extérieur en Algérie⁶

- **2019**

En termes de parts de marché pour les exportations, la France était en tête avec 14% du total, suivie de l'Italie à la deuxième place avec 13% et de l'Espagne à la troisième place avec 11%. Du côté des fournisseurs, la Chine occupait la première position avec une part de marché de 18%, suivie par la France à 10% et l'Italie à 8%.

- **2020**

Le commerce extérieur a connu une baisse significative au cours du premier semestre. Les importations ont diminué de 34,39% par rapport à l'année précédente, ce qui représente une réduction de 17,99% par rapport aux résultats de 2019. De plus, la valeur totale des exportations a atteint 23,80 milliards de dollars, enregistrant une diminution de 33,57% en termes de valeur courante par rapport à l'année précédente.

- **2021**

Au cours des mois de janvier et de février, le commerce extérieur a été caractérisé par une diminution de 7% des importations. Selon les informations de la douane, la valeur totale des importations pour ces deux mois s'est établie à 5,55 milliards de dollars, comparativement à 6,1 milliards de dollars en 2019. Le recul des importations et des exportations en 2020 et 2021 s'explique principalement par l'impact de la crise sanitaire du Covid-19 sur l'économie mondiale. Cette pandémie a entraîné l'arrêt complet des activités liées aux importations et aux exportations, ainsi que la fermeture des frontières pour contenir la propagation du virus Corona. Cette situation a également entraîné une chute drastique des prix du pétrole, qui sont passés de 39 à 17 euros par baril, atteignant ainsi leur niveau le plus bas depuis 1999.

- **2022⁷**

⁶ Document « statistiques du COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE » <http://douane.gov.dz>
Année 2019/2020/2021.

Chapitre I : Caractéristiques du commerce international

Durant la période de 2022, les prix à l'exportation de marchandise connaissent une forte augmentation de 85.4% par rapport à l'année de 2021, les prix à l'importation de marchandise sont également caractérisé par une hausse de 21.3%. Ces évolutions des prix des exportations de 2022. Par rapport à 2021 expliquent par les fortes augmentations des prix des hydrocarbures de 89.6% mais également par l'évolution importante des prix des produits hors hydrocarbures de 52.6%.

Tableau n01 : Evolution de la balance commerciale durant les années 2019-2020 :

Valeur	Dinard	Dollar	Dinard	Dollar	Dinard	Dollar
Importation	5 005 302.5	41 934.12	4 360 320.30	34 391.6	-12.89%	-17.99%
Exportation	4 275 399.03	35 823.53	3 016 678.53	23 796.60	-29.44%	-33.57%
Balance Commerciale	-729 903.50	-6110.58	-1343641.77	-10595.04	84.08%	73.97%

Source : Evolution de la balance commercial « statistique de commerce extérieure en Algérie ».

En 2019 : Le déficit de la balance commerciale représente 10.60 milliards USD.

En 2020 : Le déficit de la balance commercial et de 60.11 milliards USD.

Tableau n02 : Evolution des importations et des exportations :

Années	2019	2020	2021
Exportation en Milliard de dollar	35.82	23.8	4.22
Importations en Milliard de dollar	41.93	34.39	5.55

Source : Evolution des importations et des exportations « statistique de commerce extérieur en Algérie ».

Tableau n03 : Les prix des importations et des exportations en Algérie

⁷ons.dz/IMG/pdf/IVU9mois2022.pdf.

Chapitre I : Caractéristiques du commerce international

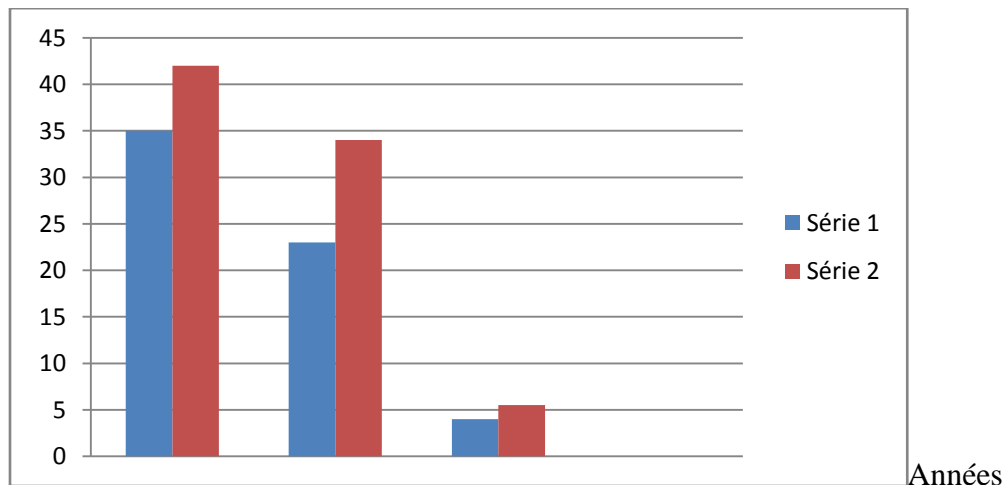
	9m-18/9m-17	9m-19/9m18	9m-20/9m-19	9m-21/9m-20	9m-22/9m-21
-Prix d'importation	12.2	1.5	4.9	19.8	21.3
-Prix d'exportation	38.2	-7.1	-25.2	57.1	85.4
-Volume d'importation	-5.8	-4.1	-20.3	-3.2	-6.4
-Volume d'exportation	-5.8	-5.7	-13.2	14.3	-0.9

Source : établi par nous-même à travers ;ons.dz/IMG/PDF/IVU9mois2022.pdf.

Graphe 01 : présentation des prix des importations et des exportations durant les années 2019.2020.2021

- Série1 : Les exportations en Milliard de dollar
- Série2 : Les importations en Milliard de dollar
- X : Les Années 2019.2020.2021
- Y : Les prix des importations et des exportations

Prix



Source: [http ; //douane.gov.dz](http://douane.gov.dz) Document «statistiques du COMMERCE EXTERIEUR DEL' ALGERIE Année 2019/2020/2021

A travers de cette section, il est évident que le commerce extérieur a favorisé la simplification des transactions entre acteurs économiques, qu'ils se trouvent dans des régions géographiquement éloignées

Section2 : les contrats et les documents utilisés dans le commerce extérieur.

En règle générale, chaque transaction commerciale à l'échelle internationale donne lieu à la rédaction d'un contrat. Ce dernier prend forme lorsque deux parties parviennent à un accord concernant une opération de vente.

Afin de garantir une transaction commerciale fluide entre une entreprise et son client, divers échanges de documents commerciaux sont nécessaires.

Dans cette section on va définir le contrat commercial et les différents documents utilisés dans le commerce extérieur.

1. Le contrat commercial

1.1.Définition

Un contrat commerciale appelé aussi « acte commerciale », est un document qui régit les rapports entre un vendeur et un acheteur dans le cadre d'une activité de commerce et pour elle soit qualifié « commerciale » il faut être conclu par un commerçant ou son objet doit être commerciale.⁸

1.2.Condition de formation

En ce qui concerne les contrats de commerce international, outre les conditions générales de validité d'un contrat, ils sont généralement formés lorsque le vendeur émet une offre solide et que l'acheteur l'accepte sans aucune réserve. Le contrat prend effet une fois que les deux parties ont signé, généralement après avoir satisfait à certaines conditions préalables telles que le règlement des comptes et la mise en place d'une garantie pour le remboursement des avances.

1.3.Les effets du contrat du commerce extérieur

Des obligations des parties :⁹

1.3.1. Obligations de l'acheteur

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- Réceptionner la marchandise en prendre livraison ; obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante, toute en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

1.3.2. Obligation du vendeur

- Garantie de la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- Livrer la marchandise dans les délais fixes au lieu prévu.
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.¹⁰

⁸ www.leblogdedirigeant.com/contrat commerciaux.

⁹ Mémoire de fin d'étude « Etude comparative entre un crédit documentaire et remise documentaire cas BEA » Promotion 2017/2018, réalisé par Fetouh N et Chibah N, université Mouloud Mammeri.

1.4. Les éléments constitutifs d'un contrat du commerce international

Le contrat du commerce international comporte généralement quatre grandes parties :¹¹

1.4.1. Les éléments techniques et commerciaux

- Nature de produit : sa composition ses spécification techniques, sa qualité ; Délais d'exécution et mode de traitement de pénalité de retard ;
- Nature de l'emballage ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Condition de la modification du contrat par voie d'avenants.

1.4.2. Les éléments financiers

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement, ainsi que la monnaie de facturation de paiement ;
- Garanties bancaire à mettre en place ;
- Donnés fiscales et douanières.

1.4.3. Les éléments juridiques

Ces éléments indiquent qu'ils y a des points de contrats avec aux moins deux états.

- Condition de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de marchandise.
- Condition juridiques liées aux garanties bancaires.
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévus par les réglementations des deux pays.il constitue le recours en cas litige.
- Règlement des différents : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause provisoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international), doit être prévus obligatoirement dans le contrat
- Clause de force majeure :la force majeure se définit comme étant un évènement imprévisible irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévus par le contrat .toutefois , cette notion qui diffère d'une législation à une autre est souvent à l'origine de plusieurs litiges.
- Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative. D'évènements constitutifs de la force majeure.
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

1.4.4. Les éléments généraux

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

¹⁰Convention de vienne.

¹¹AMLOUKKAS(A),GUEDDOUDJ(F) et ZELOUCHE(K) :Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie,HEC,ALGER,2011,P8.

- Liste des documents contractuels.

2. Les documents utilisés en matière du commerce extérieur

Les transactions du commerce international au sein d'une agence bancaire reposent sur l'utilisation de divers documents émis par le vendeur ou un organisme autorisé, conformément aux exigences de l'acheteur. Ces documents visent à faciliter la prise de possession de la marchandise par l'acheteur.¹²

2.1. Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des co-contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison ;
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

2.1.1. La facture Pro-Forma

C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.¹³ Elle doit contenir les mentions suivantes :

- Les noms et les adresses des intervenants ;
- La qualité exprimée en poids, nombre ou mesure ;
- La mention de « pro forma » ;
- Les délais de livraison ;
- L'origine et la nature de la marchandise ;
- L'incoterm utilisé ;
- Le prix des marchandises : unitaire ou global ;
- La date de l'établissement ;
- La date (échéance) et le mode de règlement.

2.1.2. La facture commerciale

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est faite par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.¹⁴

La facture commerciale doit contenir les informations suivantes :

¹² Article 54 du code de commerce algérien.

¹³ BERNET-R, « principes et techniques bancaire », 25^{ème} Edition Dunod, Paris 2008, P355.

¹⁴ Guide du commerce extérieur, attijariwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p13.

- L'identité des deux parties ;
- La nature et la qualité de marchandise ;
- Le numéro de commande ou du contrat ;
- Les quantités ;
- Le prix unitaire et global ;
- Les frais accessoires ;
- La date d'émission ;
- Les délais de livraison et les modalités d'expédition.

2.1.3. La facture consulaire

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur.¹⁵

2.1.4. La facture douanière

Elle répond au même besoin que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. 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.¹⁶

2.2. Les documents du transport

Les documents du transport sont des documents qui sont utilisés pour suivre et enregistrer les mouvements de marchandises d'un endroit à un autre .ces documents diffère selon le mode de transport utilisées pour pour l'acheminement de la marchandise en question.¹⁷

2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Près de 90% des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par le transport maritimes ; à cet effet il est utilisé comme un document de valeur particulière, appelé connaissement maritime .car il est considéré le plus ancien des documents de transport

Le connaissement maritime est un document établi par une compagnie de transport et autre organisme qui se charge de transporter la marchandise du port d'embarquement au port de destination.¹⁸

2.2.2. La lettre de transport aérien (AirWay Bill)LTA)

Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (convention de VARSOVIE du 12 octobre 1929).

¹⁵ HOUCHI Fatima, « les opérations du commerce extérieur : environnement international et financement »Thèse Magister ; UMMTO.2012/P41.

¹⁶ HOUCHI Fatima, op. Cit, p41.

¹⁷ Ghislaine Legrand Hubert Martini. Gestion des opérations import –export, Paris, 2008, p16.

¹⁸ Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971, p25.

Chapitre I : Caractéristiques du commerce international

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.¹⁹ C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement ; Il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.²⁰

2.2.3. La lettre de transport (Truck way Bill) LTR

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

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.²¹

2.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international CMR

Est la convention relative au contrat de transport internationale de marchandise par route. C'est un document indispensable pour bien organiser vos transports à l'international. Il s'agit d'un élément de rédiger des contrats de transport, cette convention de Genève crée et signée cette lettre le 19 mai 1956, puis la met en vigueur le 02 juillet 1961. Son but est réglementé les conditions de transport.²²

2.2.5. Documents de transport combiné

Il est fait appel à ce document lorsque il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise .il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise

2.3. Les documents d'assurance

Les principaux documents d'assurance sont :²³

2.3.1. La police d'assurance

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et la souscription qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuel.²⁴

Cette police peut être :²⁵

- **Une police au voyage** : couvre une expédition donné, pour un trajet bien déterminer ;

¹⁹ https://www.lantenne.com/la-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_al16942.html

²⁰ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262.

²¹ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/transit-douane/Documents-transports.htm>.

²² <https://www.supplychaininfo.eu>.

²³ 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.

²⁴ TALBI Nabila : « les opérations du commerce extérieur » : mémoire de fin d'étude, école supérieures ; ALGER.2005.P18

²⁵ Document interne de la BNA

- **Un police à alimenter** : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminé ;
- **Une police flottante ou d'abonnement** : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce, quels que soient les la marchandises et les modes de transport utilisés ;
- **Une police tiers-chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. c'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

2.3.2. Le certificat d'assurance

- Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

2.3.3. L'avenant

C'est un document sous forme de contrat constatant une modification d'une police déjà en force ou lui apportant un additif.

-Lorsqu'il désigne un autre bénéficiaire, il est appelé avenant de délégation.

2.4. Autres documents

2.4.1. Les documents douaniers

Ces des documents concernent les déclarations en douane , faites sur des imprimés spécifiques , qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues .²⁶

2.4.2. Le certificat d'origine

Il s'agit d'une formulation spécifique qui permet de caractériser les biens et dans laquelle l'entité autorisée à le délivrer atteste clairement que les biens mentionnés dans le certificat ont leur origine dans un pays spécifique. Ce document peut également contenir une déclaration émise par le fabricant, le producteur, le fournisseur, l'exportateur ou une personne compétente.²⁷

2.4.3. Le certificat de prévenance

C'est un document établi dans le seul cas ou les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

2.4.4. Le certificat sanitaire²⁸

Il s'agit d'un certificat qui, après vérification par les autorités compétentes, confirme que les produits respectent les normes établies.

2.4.5. Le certificat phytosanitaire

Est un document qui garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.²⁹

²⁶ Ghislaine Legrand Hubert Martini, op.Cit, P 63.

²⁷ <https://www.douane.gov.dz>

²⁸ <https://logistics.public.lu>

2.4.6. Certificat de poids

Est un document revêtu d'un caractère officiel, et doit par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.³⁰

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids....

2.4.7. Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition de certaines marchandises, telle que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc..., l'acheteur peut aussi exiger la présence d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'état.

Les contrats du commerce extérieur constituent des instruments juridiques essentiels qui favorisent la confiance et la stabilité dans les transactions internationales, contribuant ainsi à promouvoir le commerce mondial et le développement économique des parties concernées.

Dans chaque transaction, qu'elle soit nationale ou internationale, un contrat commercial sert de base pour établir la relation entre les parties impliquées, et cela est souvent accompagné par la documentation appropriée qui décrit la nature de la transaction.

²⁹ GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

³⁰ GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « la banque : fonctionnement et stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

Section 3 : La Présentation des Incoterms

Les incoterms ont été créés par la chambre de commerce international «cci» dans le but de fournir un cadre de conditions générales de vente standardisées pour faciliter les transactions commerciales internationales, en particulier dans le domaine de l'import-export. Ces normes sont conçues pour être utilisées à l'échelle mondiale et sont régulièrement mises à jour pour suivre les évolutions économiques dans le commerce international.

L'objectif de l'étude de cette section est de définir les incoterms et leurs objectifs, ainsi que leurs classifications dans le commerce extérieur.

1. Définition de l'incoterm

- Sont l'abréviation de l'expression anglaise « international commercial terms ». Plus clairement, il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente international.³¹

2. Leur objectif

- Éviter aux acteurs du commerce international, tous litiges, incompréhension et perte de temps et d'argent ;
- Définir le point de transfert des frais et de transfert des risques ;
- Établir un ensemble des règles internationales pour l'interprétation des termes plus utilisés dans le commerce extérieur.

3. Structure des incoterms

- Les Incoterms ont été élaborés et publiés par la Chambre de commerce internationale. Cette dernière, consciente du problème posé par le manque d'uniformité dans la signification des termes de vente³², entreprit la double mission de les interpréter et de les normaliser, fournissant ainsi aux commerçants, dans les divers pays, une seule interprétation aux différents acronymes existants³³. Leur première version date de 1936³⁴, la dernière est de l'an 1999 et est entrée en vigueur le 1er janvier 2000.

³¹S.Heddad, Incoterms, 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p.10.

³²Idem, op.cit. Note 84, page 48.

³³Ibidem, op.cit. Note 84, page 50.

³⁴Incoterms 2000, op.cit. note 2, page 5

Tableau n°04 : Tableau des incoterms

	Sigle	Signification	Gp	Le mode de transport
Vente Départ(VD)§	EXW	EX Works / à l'usine	E	Multimodaux.
	FCA	Free carrier / franco-transporteur	F	Multimodaux.
	FAS	Free alargship / Franco le long du navire		Maritime et fluviaux uniquement.
	FOB	Free on board /Franco a board		Maritime et fluviauxuniquement.
	CFR	Coast and freight / cout et fret	C	Maritime et fluviauxuniquement.
	CIF	Cost insurance and freight / cout assurance et fret		Maritime et fluviauxuniquement.
	CPT	Carriage paid to / port payer jusqu'a		Multimodaux.
	CIP	Carriageinsurancepaid to/ port payé assurance comprise jusqu'a		Multimodaux.
Vente arrivé(VA)	DAT	Delivered At Terminal/ rendu au terminal.	D	Multimodaux.
	DAP	Delivered At. Place/ rendu au lieu de la destination		Multimodaux.
	DDP	DelivereddutyPaid / rendu droits acquittés lieu de destination convenu		Multimodaux.

Source : les règles du commerce international Incoterms2010.

4. Les familles d'incoterms par catégories ³⁵

³⁵ Idem, op.cit. note 17, page 39.

Chapitre I : Caractéristiques du commerce international

Les Incoterms sont divisés en quatre groupes. Dans chacun, la première lettre porte un sens qui annonce une fonction spécifique. Les deux autres lettres viennent finaliser la portée finale du terme. Ainsi les quatre lettres E, F, C, D, correspondent aux ventes suivantes :

Tableau N°05 : Les quatre groupes des incoterms

La lettre « E » de l'incoterm EXW : signifie Le "Départ"	Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur au lieu convenu
La lettre « F » des /incoterms FCA, FAS, FOB : signifie Transport principal non acquitté"	Le vendeur doit livrer la marchandise à un transporteur désigné par "acheteur
La lettre « C » des incoterms CFR, CIF CPT, CIP : signifie "Transport principal acquitté.	Le vendeur doit conclure le contrat de transport sans assumer les risques de perte et les frais ultérieurs à l'embarquement
La lettre « D » des incoterms DAF, DES,DEQ, DDU, DDP : signifie "Livraison à l'arrivée" (Delivered)	Le vendeur assume les coûts et les risques de la livraison jusqu'au pays de destination.

Source : document interne de la BNA.

5. La classification des incoterms

5.1 EXW³⁶

Le vendeur effectue la livraison en mettant la marchandise individualisée dans le lieu convenu à la disposition de l'acheteur et ce, sans accomplissement de formalités douanières à l'exportation et sans chargement.

5.2. FCA

le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu l'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, l'acheteur paye le transport principal. le transfert des frais et des risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

5.3. CPT³⁷

³⁶ ANTOINE HELOU : « LES INCOTERMS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE ET LES TERMES DE VENTE DU CODE DE COMMERCE UNIFORME (UCC-A2): ÉTUDE ET ANALYSE » mémoire fin d'étude ; UNIVERSITÉ DU QUÉBEC. CANADA MOREAL. février 2006. p22.

³⁷ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 20/07/2023.

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

5.4. CIP³⁸

L'Incoterm CIP, abréviation de Cost Insurance Paid to, indique que les coûts, l'assurance et le fret sont payés jusqu'à un certain point, généralement le port de destination. Cela implique des responsabilités, des formalités et des risques partagés entre le vendeur et l'acheteur dans un contrat de vente. Il peut être utilisé pour tout mode de transport et présente des similitudes avec l'Incoterm CPT en termes de conditions. Cependant, le CIP ajoute l'obligation pour le vendeur de souscrire une assurance transport pour les marchandises.

5.5. DAT³⁹

Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

5.6. DAP

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prête pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

5.7. DDP

à l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur, le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risque se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risque à l'acheteur.⁴⁰

5.8. FAS

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risque de perte, de dommage que peut couvrir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

5.9. FOB

³⁸ <https://www.supplychaininfo.eu>.

³⁹ <http://idelog.fr>.

⁴⁰ Zourdani Safia, Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA, mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2012, p 71.

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. À partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.⁴¹

5.10. CFR

Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et les frets nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportations incombent au vendeur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

5.11. CIF

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours de transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

6. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms

- **Usage facultatif et référence contractuelle** : Les Incoterms ne sont pas obligatoires en vertu de la loi, mais leur utilisation est basée sur un accord volontaire entre les parties. Pour être applicables, elles doivent être clairement référencées dans le contrat de vente, précisant également le lieu convenu, par exemple : CIF le Havre, CCI 2000 ;
- **Variante et précision du lieu** : Des variantes des Incoterms existent et peuvent prêter à confusion. Il est essentiel d'utiliser ces variantes avec discernement, en veillant à préciser le lieu de référence (port, frontière, etc.) pour éviter toute ambiguïté. Par exemple, FOB doit toujours être suivi du port choisi ;
- **Adaptation au mode de transport** : Tous les Incoterms ne conviennent pas à tous les modes de transport. Il est crucial de choisir l'Incoterm approprié en fonction du mode de transport utilisé. Par exemple, FOB n'est pas valable pour les expéditions terrestres ;
- **Transfert des risques et frais, non de la propriété** : Les Incoterms régissent le transfert des risques et des frais entre l'acheteur et le vendeur, mais ils ne régulent pas le transfert de propriété de la marchandise, ce qui est régi par des règles juridiques spécifiques à chaque pays ;
- **Dérogation et obligations spécifiques** : Toute dérogation aux obligations d'un Incoterm doit être clairement indiquée à côté de celui-ci dans le contrat de vente. Si le contrat contient des conditions différentes de celles de l'Incoterm officiel, les dispositions du contrat prévalent.

⁴¹ LAZARY/ :Op.Cit, P 99.

Les Incoterms sont des outils essentiels pour définir les termes et conditions du commerce international, facilitant ainsi les transactions entre acheteurs et vendeurs tout en clarifiant les responsabilités et les risques associés au transport des marchandises.

7. Les limites des incoterms

- Il existe des Variantes Incoterms.
- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété.
- L'incoterm ne prend en compte les pratiques portuaires et notamment les linerTerms que depuis 2010.

Le choix d'un incoterms démontre le niveau de sécurité que l'acheteur ou le fournisseur apporteraient l'un pour l'autre. Ces incoterms visant à clarifier et simplifier les transactions à l'échelle internationale, notamment les ventes à l'étranger. Chaque incoterm explicite de manière précise les engagements mutuels du vendeur et de l'acheteur.

Conclusion du 1^{er} chapitre

Au cours de ce chapitre, nous pouvons conclure que :

Le commerce a joué un rôle de grande importance dans certaines économies depuis de nombreuses années, en grande partie en raison de divers facteurs qui ont favorisé l'essor des échanges internationaux, tant en termes de quantité que de valeur.

En outre, les documents commerciaux jouent un rôle crucial en tant que support pour les différents acteurs impliqués (banques, douanes, assurances, etc.). Souvent, ils représentent, pour les banques, les éléments déclencheurs des paiements ou des financements liés aux opérations de leurs clients.

Il est essentiel de souligner que les Incoterms subissent des mises à jour régulières afin de s'ajuster aux évolutions du commerce international et pour répondre aux exigences changeantes des parties prenantes.

Chapitre II :

*Le paiement et le financement du
commerce extérieur.*

Introduction

Le domaine d'étude de la finance internationale est vaste, mais ce rapport se concentre spécifiquement sur des instruments et des techniques de paiement. L'adoption de ces instruments et ces techniques de paiement est influencée par le niveau de confiance mutuelle entre l'importateur et l'exportateur.

Les transactions dans le domaine du commerce international sont souvent associées aux diverses formes de financement. Ces besoins de financement peuvent être catégorisés en court terme, moyen terme et long terme.

Dans le contexte du commerce international, les montants financiers en jeu et la distance entre les partenaires ont conduit les banques à mettre en place une technique de paiement spécifique appelée "crédit documentaire" ou lettre de crédit "L/C", plus couramment connue sous le nom de "Credoc". Cette méthode vise à garantir la sécurité du paiement pour le vendeur tout en assurant la sécurité de la livraison pour l'acheteur.

L'objectif de ce chapitre est de connaître les instruments et les techniques de paiement utilisés dans le commerce extérieur, ainsi de citer les moyens et les autres modes de financements. Nous allons faire l'accent sur une technique très importante qui est le crédit documentaire.

Dans ce chapitre on va traiter trois sections :

Section 01 : Les instruments et les techniques de paiement du commerce extérieur.

Section 02 : Les moyens et les autres modes de financement.

Section 03 : La technique du crédit documentaire.

Section 01 : Les instruments et les techniques de paiement du commerce extérieur.

Lorsqu'il s'agit de négociations commerciales, le choix approprié des instruments et des techniques de paiement dépend fortement de la confiance mutuelle entre l'importateur et l'exportateur. Il est aussi influencé par le niveau de sécurité et de garantie de paiement offert par ces méthodes.

L'objectif de cette section est de présenter les différents instruments et techniques de paiements du commerce extérieur.

1. Les instruments de paiement du commerce international

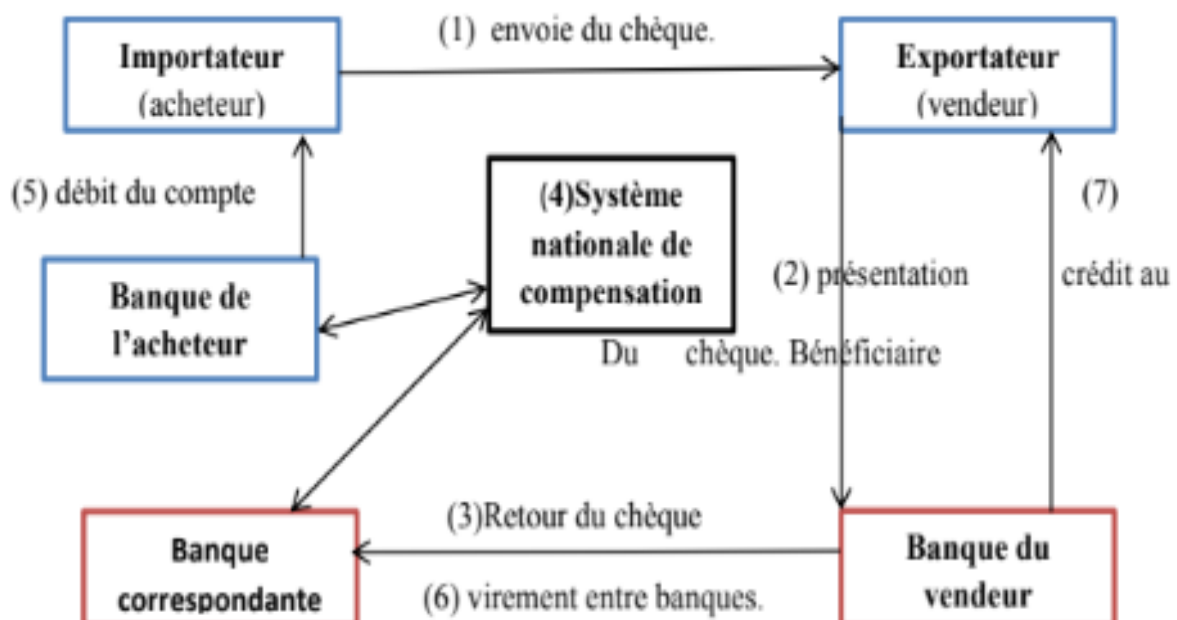
1.1. Le chèque

1.1.1. Définition

Est un moyen de paiement par lequel le titulaire (tireur) d'un compte donne l'ordre à son banquier (tiré) de payer un bénéficiaire (porteur) la somme inscrite sur celui-ci. Bien que le chèque soit peu coûteux et que le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur, en exigeant un chèque certifié ou de banque, le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié et si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.

Selon **Lue Bernet-Rolland**⁴² : « le chèque est un écrit par lequel une personne dénommée le tireur donne l'ordre à une autre personne dénommée le tiré de payer une certaine somme au titulaire ou à un tiers, appelé le bénéficiaire à concurrence des fonds déposés chez le tiré »

Figure N°01 : Le traitement des chèques étrangers :



Source : ouvrage collectif, exporter, « pratique du commerce international », 24 éditions Foucher, paris, juillet 2013, page 347.

⁴² BERNET-ROLLANDE Luc, « Principe de technique bancaire », Ed, Dunod, Paris, 2008, p63.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

1.1.2. Les avantages et les inconvénients

Tableau N°06 : Les avantages et les inconvénients du chèque.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Permet de garder une trace du paiement- Facilité d'utilisation ;- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;- Peu coûteux ;- Moyen de paiement très utilisé.	<ul style="list-style-type: none">- Le chèque peut être volé, perdu, falsifié ;- Risque de change si le chèque est établi en devises ;- Émission à l'initiative de l'acheteur ;- La durée d'encaissement varie.

Source : établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Gestion des opérations import-export, 2^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 102.

1.2. Le virement

1.2.1 Définition

Le virement est un ordre donné par un acheteur (importateur) à son banquier, de débiter son compte pour créditer celui du vendeur (exportateur), c'est donc un transfert de fonds de compte à compte (un simple jeu d'écritures).⁴³

Selon Dominique Rambure : « l'ordre de virement émis par le débiteur est adressé à sa banque afin d'effectuer un transfert sur une autre banque ou sur un autre compte de la même banque ». ⁴⁴

1.2.2 La mise en place d'un virement

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

- Le numéro de compte qui sera débité (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO : USD, EUR...) ;
- La méthode de transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par SWIFT) ;
- Le numéro de compte à créditer ;
- Le nom de bénéficiaires (l'exportateur) ;
- Son adresse complète ;
- La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- Le motif de règlement (numéro de la facture).⁴⁵

1.2.3 Les formes du virement bancaires

⁴³ R.Chibani ; « Vade-Macum de l'import/export », ENAG-éd, 1997.

⁴⁴ DOMINIQUE, Ramburre .Op.cit ,p56.

⁴⁵ Dédier -Pierre Monod, op, cit ,p81.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

Le virement bancaire se pratique sous trois formes :

a/Le virement par courrier

Cet ordre de virement transite par la poste on constate donc un décalage entre la date de débit du compte client et celle du crédit de celui du fournisseur. En effet, le compte du client est débité le jour même où l'ordre de virement est donné, alors que celui de fournisseur ne sera crédité qu'après plusieurs semaines ;

b/Le virement par télex

Cet ordre de virement transite, par un réseau de communication entre téléscripteurs, il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier, à cause de risque probable d'erreur de rédaction ;

c/Le virement SWIFT

Télécommunication est une méthode sécurisée pour le transfert d'argent à l'international, ce type de virement permet aux banques et aux établissements de paiement membres du réseau SWIFT d'échanger des fonds de cela de manière rapide et sécurisée à l'échelle mondiale grâce au code propre à chaque transaction commerciale. Dans ce type de virement international les banques utilisent ce réseau pour le transfert de message électronique normalisé véhiculé par SWIFT par ce qu'il est plus sécurisé.⁴⁶

1.2.4. Les avantages et les inconvénients

Tableau N°07 : Les avantages et les inconvénients du virement

Avantages	Inconvénients
-Peu coûteux ; -Impossibilité d'impayé (certitude d'être crédité si l'ordre a été passé ; -Rapide (Télex, Swift).	-Risque de change (éventuel) ; -Emission à l'initiative de l'acheteur (importateur) ; -Lenteur d'encaissement (virement par courrier).

Source : R. Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export », ENAG-éd.1997

1.3. La lettre de change (traite)

1.3.1. Définition

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique, le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escomptée auprès d'une

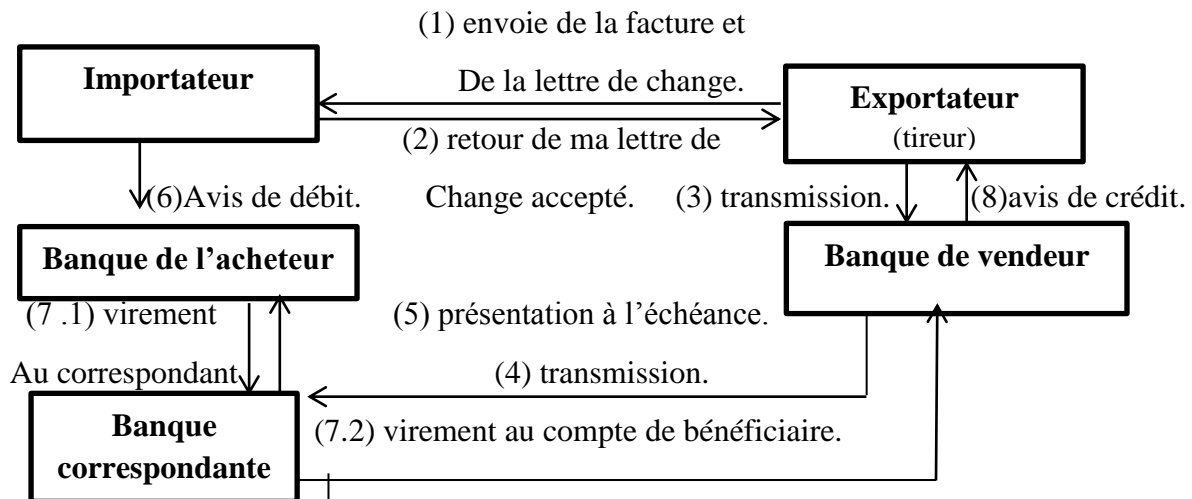
⁴⁶ Ouvrage collectif, « Exporter », op, cit, p343.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.⁴⁷

1.3.2. Le déroulement de la lettre de change

Figure N°02 : Le Déroulement de la lettre de change :



Source : ouvrage collectif, exporté, op, cite, page350.

1.3.3. les avantages et les inconvénients

Tableau N°08 :Les avantage et inconvénient de la lettre de change.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> -Est émise à l'initiative du vendeur (exportateur) ; -Précise exactement le délai de paiement accordé ; -La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ; -Permet au tireur (exportateur) de mobiliser sa créance. 	<ul style="list-style-type: none"> -peu utilisée ; -Soumise à l'acceptation du tiré (importateur) ; -Risque de non- paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

Source : R.Chibani : « Vade-Macum de l'import/export », ENAG-éd.1997.

⁴⁷ LUC BERNET ROLLANDE, « Principe de techniques bancaire » édition DUNUD, Paris 1995, p10.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

1.4. Le billet à ordre ⁴⁸

Le billet à ordre fait partie de la famille des instruments de paiement internationaux, dans la catégorie des effets de commerce.

1.4.1. Définition

Il est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le fournisseur) une certaine somme à une date déterminée. Il ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière, si ce n'est sur le point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non pas du vendeur.

1.4.2. Les mentions d'un billet à ordre

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans la longue employée pour la rédaction de ce titre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre auquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit.

1.4.3. Les avantages et les inconvénients

Tableau N°09 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
-Permet l'escompte (par la mobilisation) ; -Précise exactement la date de paiement ; -Sert de reconnaissance de dette.	-Soumis au risque d'impayé ; -Soumis au risque de change ; -Peu utilisé dans le commerce international.

Source : « Vade-Mecum de l'import/export » ; ENAG-éd -1997.

2. Les techniques de paiement

Ce sont les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé.

La technique de paiement est une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sûreté les instruments de paiement.

⁴⁸<https://www.lafinancepourtous.com>.

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre."⁴⁹

2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

La remise documentaire ou appelée encore encaissement documentaire, est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, sachant que cette technique fait intervenir, l'exportateur, importateur, la banque du vendeur et celle de l'acheteur.

Ces deux établissements financiers ne rendent ici qu'un service, et chacun représente son client et assure les parties contractantes.

2.1.1. définition

Est un moyen de paiement par lequel le vendeur « le donneur d'ordre » confie à sa banque (la banque remettante) les documents commerciaux et financiers pour leurs transactions à l'acheteur à travers la banque de dernière (la banque présentatrice, contre soit le paiement au comptant, soit l'acceptation ou l'engagement de payer par traite bancaire.⁵⁰

2.1.2. Les intervenants

Ils sont en ordre de quatre :

- **Le donneur d'ordre** (tireur) : c'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.
- **La banque remettante** : c'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assure aucun engagement ni responsabilité.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement. Les différents ordres d'encaissement documentaire
- **Le tiré** : c'est l'acheteur (importateur), qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.⁵¹

2.1.3. Les différentes formes d'encaissement documentaire⁵²

À la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :

➤ **La remise documentaire contre paiement (document against payment D/P)**

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule

⁴⁹ Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, éditions DUNOD, Paris 2008, p 368.

⁵⁰ Madelieu -N, « importer », 4^{ème} édition Bréal, Roma 2011, p231.

⁵¹ Dolores-A et AMANDILE-B, CAROL-G, CLAIR-Q, « fiche technique : remise documentaire », édition GREX, Europe 2016, p18.

⁵² Cristian DESCAMP, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins au risque de refus des documents et la marchandise par l'acheteur.

➤ **La remise des documents contre acceptation (documents against acceptance (D/A))**

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que :

- S'il donne l'acceptation de la renvoi ou des traites Jointes à ces documents. elle remet les documents Contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit. Par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

Dans ce cas, le tiré entre en possession de marchandise avant la date effectué de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change.

Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contre partie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

2.1.4. Le déroulement de la remise documentaire

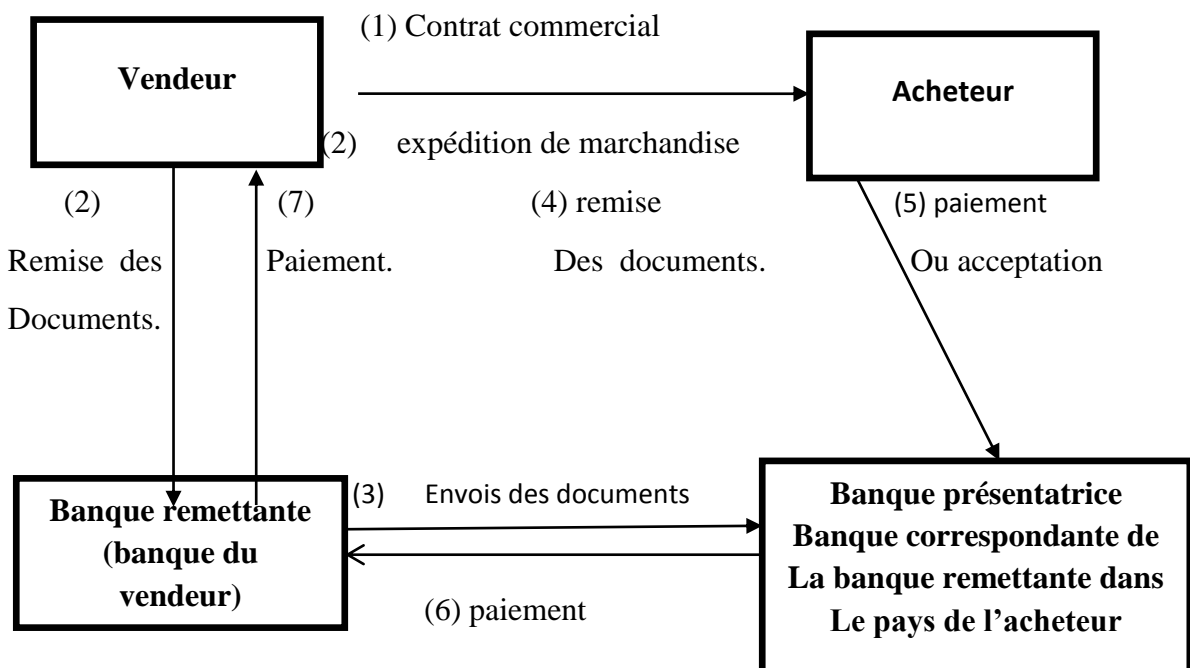
On distingue sept étapes dans le déroulement de la remise documentaire :

- **Etape 01 : réalisation de l'opération commerciale entre les deux parties.**
 - Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectue par remise documentaire.
- **Etape02 : expédition des marchandises et remise des documents .**
 - Le vendeur (remettant / donneur d'ordre) expédie les marchandises et remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- **Etape03 : envoie les documents à la banque présentatrice.**
 - La banque de vendeur (banque remettante) transmet les documents à la banque de l'acheteur , chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement , et lui demande de les remettre à son client(acheteur/ tiré). Soit contre paiement soit contre acceptation.
- **Etape04 : remise des documents à l'acheteur.**
 - La banque correspondante chargée d'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation , du tiréen se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Etape05 : paiement ou acceptation.**
 - L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre proession de la marchandise.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

- **Etape06 : paiement de la banque présentatrice à la banque remettante.**
 - La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas remis contre paiement.
 - Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet, selon les instructions de l'ordre de l'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.
 - Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.
- **Etape07 : crédit au vendeur.**
 - La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportateur

Figure n°03 : représentation des étapes de la remise documentaire.



Source : LAUTIER.D et SIMON.Y, Techniques financières internationales, 8^{ème} édition, Edition Economica, Paris, 2003, Page 28.

2.1.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire ⁵³

▪Les avantages de la remise documentaire

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût bancaire minime ;

⁵³ Mémoire de fin d'étude «Financement des importations par le crédit documentaire », promotion2014-2015, Université Abderrahmane Mira de Bejaia,p52.

- Offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- La marchandise peut être contrôlée avant de payer ou d'accepter la traite.

▪ Les inconvénients de la remise documentaire

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport ;
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer ;
- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur.

2.2. Le transfert libre ⁵⁴

2.2.1. Définition

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

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

2.2.2. Les conditions d'un transfert

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

2.2.3. Les intervenants

► L'exportateur :

- Il expédie la marchandise comme convenu ; Il envoie la facture du montant convenu.

► L'importateur :

- Il réceptionne la marchandise ;
- Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance.

2.2.4. Les avantages et les inconvénients

Avantages ⁵⁵

- Souplesse des formalités ;
- Rapidité d'expédition ;
- Simplicité des formalités ;
- Bonne ambiance commerciale.

⁵⁴ Coudamine –G, Montier –G, Duroux-L « 1998 », banque et marché financier « p,1 », Paris :economica.

⁵⁵ <https://www.elbaraka-bank.dz/marche-entreprise-professionelle-commerce-exterieur/transfert-libre/>

Inconvénients⁵⁶

- Elle offre un niveau limité de sécurité à l'exportateur, qui était vulnérable au risque de non-paiement, car l'acheteur prend possession des biens avant de procéder au paiement ;
- De plus, étant basée uniquement sur des documents, elle ne comporte aucune garantie pour protéger contre le défaut de paiement.

En conclusion, les instruments et les méthodes de paiement dans le commerce international demeurent en perpétuelle évolution pour s'aligner sur les besoins changeants des entreprises et s'adapter à un contexte commercial mondial en constante transformation.

⁵⁶ Didier-Pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » édition ESKA.

Section 2 : Les moyens et les autres modes de financement du commerce extérieur

Les transactions dans le domaine du commerce international sont souvent associées à diverses formes de financement, qui peuvent être classées en deux catégories principales en fonction de leur durée : le financement à court terme et le financement à moyen et long terme.

L'objectif de cette section est de présenter les différents moyens de financement, ainsi que de citer ces autres modes.

1. Les moyens de financement du commerce extérieur

1.1 Les moyens de financement à court terme

1.1.1 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

1.1.1.1 Définition

La mobilisation des créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.⁵⁷

1.1.1.2 Caractéristiques⁵⁸

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci ;
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances ;
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel l'ajoutent les commissions bancaires ;

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

⁵⁷ GARSUAUT. P et PRIAMI. S : op.cit, Page 193.

⁵⁸ Mémoire de fin d'étude «Les moyens de paiement et de financement du Commerce International », promotion2019-2020,université Mouloud Maameri.

1.1.1.3 Les avantages et les inconvénients

Avantages⁵⁹

- La suppression de risque de change ;
- L'escompte de la créance ;
- La stabilité de la trésorerie ;
- La négociation commerciale favorisée.

Les inconvénients⁶⁰

- Cette méthode est généralement destinée aux entreprises qui ont une solide réputation financière et qui opèrent dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ;
- Le montant de financement est restreint dans cette approche, contrairement au factoring, où le financement évolue en fonction de l'activité de l'entreprise et des fluctuations de ses créances ;
- En cas de retard de paiement, la banque peut cesser de financer la créance après un certain laps de temps (généralement dans un délai maximal de 15 jours). En revanche, dans le cas de l'affacturage, le factor prolonge ce délai de de financement, qui s'étend généralement sur une période plus longue, allant de 45 à 90 jours.

1.1.2. Les avances en devises ⁶¹

1.1.2.1 Définition

L'avance en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en devise de facturation dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.⁶² Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous formes de prêts en devises. A permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles en euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger.

1.1.2.2 Les caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et porter sur 100% de la créance ;
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;
- Le cout de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des euros devises et les frais constituant les commissions de la banque ;

⁵⁹ <https://casctrack.io/gestion-de-trésorerie-mcne-definition/>.

⁶⁰ <https://www.affecturage.fr/definition/mcne-mobilisation-creances-nees-etranger/>.

⁶¹ G-LEGAND et H-MARTINI, op ,cit ,p204.

⁶² PASCO (Corine) : op. cit, Page 135.

- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

1.1.2.3 Les avantages et les inconvénients ⁶³

Avantages

-Le taux d'intérêt pour emprunter en devises est similaire au taux de crédit en monnaie nationale ;

-Exportateurs et investisseurs profitent d'une source de financement flexible ;

Les avances en devises offrent une couverture complète contre le risque de change lorsque l'avance est dans la même devise que la facturation.

Les inconvénients

-L'entreprise exportatrice assume entièrement le risque commercial ;

-En cas de divergence entre la devise des avances et celle de la facturation, les exportateurs ne bénéficient d'aucune protection contre le risque de change ;

-Le risque commercial est à la charge exclusive de l'entreprise exportatrice ;

-Dans le cas où les avances sont libellées dans une autre devise que celle de la facturation, les exportateurs ne sont pas couverts contre le risque de change.

1.2 Les Moyens Financements à Moyen Terme et Long Terme

Le financement du commerce international est essentiellement basé sur l'accès des crédits à moyen et long terme destinés à l'acquisition d'équipements lourds. Dans un contexte où les exportations sont variées, englobant des biens tels que des usines et des projets de travaux publics, l'octroi de ces financements est devenu indispensable pour les pays industrialisés afin de soutenir leurs exportations.

Ces moyens de financement incluent le crédit fournisseur, le forfaitage, le crédit acheteur et le crédit-bail à l'international.

1.2.1 Le Crédit Fournisseur

Le crédit fournisseur a été instauré par les acteurs bancaires et industriels des nations développées dans le but d'accroître l'efficacité des ventes des exportateurs, particulièrement dans un contexte de concurrence intense sur les marchés mondiaux.

1.2.1.1 Définition ⁶⁴

Le crédit vendeur est un prêt accordé directement entre le vendeur et l'acheteur d'un bien. Il permet à ce dernier de contourner le circuit bancaire classique. Le crédit vendeur est le plus souvent pratiqué entre particuliers, dans le cadre des ventes immobilières ou entre professionnels, dans le cadre des reprises d'entreprises ou des achats de fonds de commerce.

1.2.1.2 Caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.

⁶³ <https://www.petite-entreprise.net/P-1756-88-G1-avantages-et-inconvenients-des-avances-en-devises.html>.

⁶⁴ <http://www.l-expert-comptable.com>

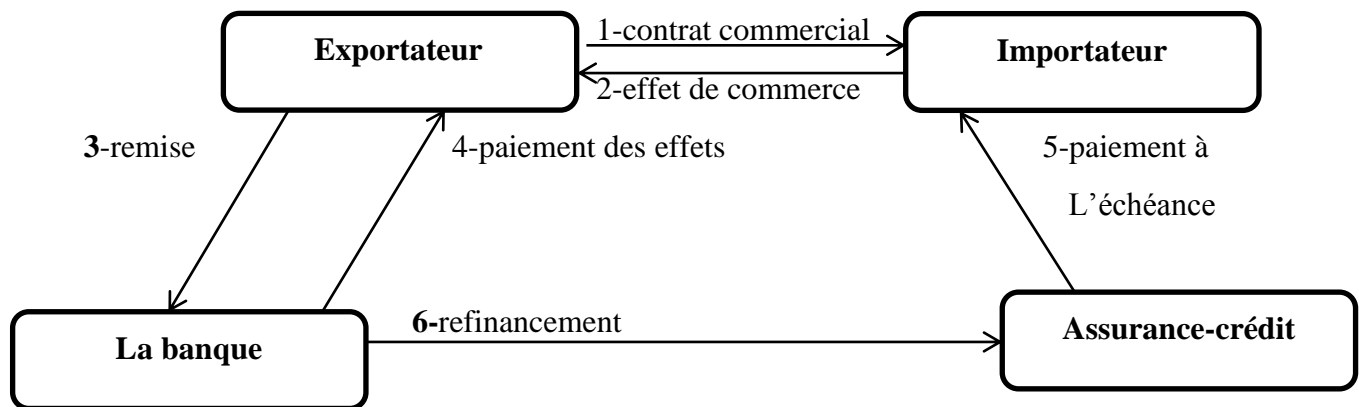
Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

La durée est :

- comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
- supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme ;
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme ;
- Le remboursement de la banque prêteuse d'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

1.2.1.3 . Déroulement du crédit fournisseur

Figure n°04 :le déroulement du crédit fournisseur :



Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H) : Gestion des opérations import-export 7eme édition DUNOD Paris, 2003, p150.

1.2.1.4 Les avantages et les inconvénients

Les avantages⁶⁵

- La négociation se traduit par la création d'un unique contrat qui intègre les aspects commerciaux, techniques, et financiers ;
 - Le crédit est mis en place de manière simple et rapide ;
- L'échéancier et les coûts sont rapidement et aisément compris.

Les inconvénients⁶⁶

- La destination du crédit est limitée à l'acquisition d'entrant auprès d'un fournisseur spécifique ;
- Le fournisseur est exposé au risque de non-paiement s'il ne souscrit pas une assurance ;
- En cas de non-paiement de la part de l'acheteur, le fournisseur demeure responsable envers la banque. Même lorsque l'assurance est en place, le fournisseur reste responsable de la partie non couverte du montant ;

⁶⁵ www.creditumaroc.ma/entreprise/credit-fournisseur.

⁶⁶ <https://debitoor.fr> « terms-comptable » crédit-fournisseur.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

- Le crédit fournisseur engendre des coûts, y compris les intérêts, ainsi que les frais liés à la préparation et à la gestion du crédit, qui sont supportés par le fournisseur.

1.2.2. Le crédit acheteur

1.2.2.1 Définition

Le crédit acheteur, également connu sous le nom de crédit export, est un type de financement utilisé dans le commerce international. Il consiste en un prêt octroyé à un importateur par la banque de l'exportateur pour faciliter l'achat de biens ou de services à l'étranger.⁶⁷

1.2.2.2. Les caractéristiques du crédit acheteur⁶⁸

- En général, le financement d'un crédit acheteur couvre généralement 85 % du coût total du contrat commercial, tandis que l'emprunteur est tenu de verser un acompte de 15 % ;
- le contrat commercial spécifie clairement les conditions de paiement établies par le vendeur, qui sont généralement échelonnées de manière progressive en fonction de l'exécution des obligations contractuelles par l'exportateur ;
- le remboursement habituel implique des paiements semestriels, où le montant du capital reste constant tandis que les intérêts décroissent, à partir de la date de début des remboursements ;
- la durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination ;
- es paiements semestriels de remboursement sont formalisés à travers soit des billets à ordre signés par l'emprunteur, soit des calendriers de paiement.

1.2.2.3. Les Avantages du crédit acheteur⁶⁹

Pour l'importateur (acheteur)

Le crédit acheteur offre la possibilité à un acheteur étranger de bénéficier d'un financement à un taux plus favorable que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays. Cette offre peut jouer un rôle décisif dans les négociations d'un contrat commercial.

Pour l'exportateur (vendeur)

- Il reçoit un paiement immédiat pour ses produits ;
- Il est exempté du risque financier lié à l'acheteur étranger, de la gestion administrative des paiements, ainsi que des efforts pour recouvrer des dettes en cas de défaut de paiement ;
- Sa créance est retirée de son bilan, améliorant ainsi sa situation financière.

⁶⁷ <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/credit-acheteur/>

⁶⁸ Mémoire de fin d'étude «Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de la B.E.A», TS en commerce international 2005, CIEFAC.

⁶⁹ <https://www.creditdumaroc.ma/entreprise/credit-acheteur.>

2. Les autres modes de financement de commerce extérieur

2.1. L'affacturage

2.1.1. Définition

C'est une technique mise en place dans les pays anglo-saxons où elle est connue sous le nom de factoring. Le mécanisme est relativement simple. Contre le paiement d'un coût, l'exportateur cède à un facto (une banque ou un établissement financier spécialisé) l'intégralité des créances à l'exportation détenues sur les acheteurs étrangers. En contrepartie le facto procède au recouvrement de ces créances, prend à sa charge le risque de non-paiement et paie comptant le montant des créances.

Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.⁷⁰

2.1.2. Les typologies d'affacturage

-Affacturage classique⁷¹

Egalement connu sous le nom de "Full Factoring," représente un mécanisme de gestion financière où une entreprise transfère la pleine propriété de ses créances, comprenant les factures et les avoirs, à une entité spécialisée, généralement une société d'affacturage ou factor, moyennant le paiement d'une commission. Cette démarche vise à obtenir un financement et à garantir le paiement, même en cas de défaut du débiteur ;

-Affacturage confidentiel⁷²

Est une méthode financière qui permet à une entreprise d'obtenir un financement basé sur ses factures émises à ses clients, tout en maintenant la confidentialité de sa relation avec la société d'affacturage. Dans ce cas, l'entreprise transmet au factor des créances sans notification, c'est-à-dire sans indiquer explicitement que ces créances ont été cédées à une société d'affacturage ;

-Affacturage import-export⁷³

L'affacturage import-export opère de la même manière que l'affacturage traditionnel, offrant la possibilité d'opter pour la confidentialité ou la notification. Il s'avère particulièrement adapté aux entreprises en expansion à l'échelle internationale, en particulier celles dont l'activité présente des variations saisonnières ;

-L'affacturage inversé⁷⁴

L'affacturage inversé est une approche de financement à court terme qui permet à une entreprise de payer ses fournisseurs de manière anticipée, en amont de la date d'échéance des différentes factures ;

⁷⁰ Corinne (PASCO) : Commerce international, 6^{ème} édition, éd : DUN.OD, Paris, Page 135.

⁷¹ <https://www.affacturage.org/affacturage-classique-definition-10.htm>.

⁷² <https://www.affactassur.com/definition/affacturage.html>.

⁷³ <https://affacturage.ooreka.fr/comprendre/affacturage-export-import>.

⁷⁴ <https://www.blank.app/comptabilite/affacturage-inverse>.

-Affacturation forfaitaire ⁷⁵

L'affacturation forfaitaire est une option idéale pour les petites entreprises (TPE) et les professionnels qui souhaitent prévoir à l'avance les coûts associés au financement de leurs factures. En revanche, l'affacturation ponctuel représente une alternative attrayante, mais nécessite une autorisation spécifique à chaque fois qu'une facture est soumise ;

Affacturation gérée : Se différencie de l'affacturation classique, dans le sens où dans cette technique l'entreprise ne bénéficie pas du financement à court terme de la part du factor. Seule la gestion des créances clients est transmise ;

Affacturation non gérée : La gestion et le recouvrement de la créance est conservée par l'entreprise. Elle ne recherche que le financement de la part du factor. Toutefois, une notification subrogative doit être faite au client pour lui indiquer que cette créance a été cédée à une société d'affacturation.

2.1.3 Les caractéristiques

L'affacturation ne peut être utilisée que si les délais de paiements sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques. (risque client et risque de change).

- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- Un contrat d'affacturation entre le fournisseur et le factor ;
- Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur

2.1.4 Les avantages et les inconvénients

Tableau n°10 : Les avantages et les inconvénients de l'affacturation :

Avantages	Inconvénients
<p>-c'est un procédé en recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues.</p> <p>-permet d'encaisser les factures avant leurs échéances.</p> <p>-le risque de non-paiement à l'échéance est pris en charge par le factor.</p> <p>-moyen de disposer d'une trésorerie.</p>	<p>-peut avoir des conséquences négatives sur les relations avec les clients</p> <p>-il n'est pas admis sur le long terme.</p> <p>-relativement coûteux surtout lorsque les factures sont nombreuses et peut élevées.</p>

Source : mémoire de master of business administration, option : management financier « la contribution du FGAR au financement des PME », page 40.

⁷⁵ https://www.e-affacturation.fr/definition/affacturation_forfaitaire.html

2.2 Le Forfaitage ⁷⁶

2.2.1 Définition

Le forfaitage est un mécanisme de financement commercial dans lequel un acteur financier tel qu'un factor ou une banque acquiert des titres de créance résultant de la livraison de biens et/ou de services, sans possibilité de recours ultérieur.

2.2.2 Les caractéristiques du forfaitage

- Le forfaitage s'applique aux créances commerciales détenues à l'étranger dont les délais de paiement de la vente est de 1 mois à 10 ans ;
- Le financement est assorti d'une garantie bancaire irrévocable émise par la banque de l'importateur ;
- Le forfaitage est applicable à tout type de créance (traite, lettre de change, crédit documentaire etc. ...)

2.2.3 Les avantages et les inconvénients du forfaitage ⁷⁷

➤ Les avantages

- Reconstitution de la trésorerie ;
- Evite le risque de non-paiement ;
- Evite le risque de non transfert ;
- Evite le risque de change ;

➤ Les inconvénients

- L'opération peut être retardée ou ralentie du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable ;
- C'est une technique coûteuse.

2.3 Le Crédit – Bail International ou Leasing International

2.3.1 Le principe du leasing financier international (à l'exportation)

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit, l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (la durée de location), le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur. Le choix du matériel se fait par le preneur qui

⁷⁶ <https://www.affacturage.fr>.

⁷⁷ Mémoire de fin d'étude «Les moyens de paiement à l'international», promotion 2016-2017, université Mouloud Maameri.P33.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement.

Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.⁷⁸

Son mécanisme est le suivant :

- L'exportateur conclut un contrat technique avec son client étranger, dans lequel sont décrits la marchandise, le prix des marchandises, les délais de livraison, les garanties éventuelles, les tribunaux compétente, etc.... ;
- Une société de leasing (souvent la banque de l'exportateur) achète les marchandises à celui – ci suivant les clauses et conditions convenues entre l'exportateur et l'importateur ;
- La société de leasing signe ensuite un deuxième contrat avec l'acheteur, dans lequel sont fixés la durée irrévocable du leasing, le loyer ;
- Les Modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.
- La procédure est réservée aux « seuls établissements financiers ».⁷⁹

Concernant la fin du leasing, le contrat prévoit soit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail pour un montant déterminé, à savoir la valeur résiduelle du bien (c'est ce qu'on appelle l'option d'achat – conception anglo-saxonne qui est la plus répandue), soit l'obligation pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail (il s'agit alors d'une promesse ferme d'achat – conception française). La possibilité de prolonger le leasing est parfois également envisagée. Le contrat de leasing entre en vigueur au moment de la livraison des marchandises. La somme des loyers couvre intégralement le remboursement du capital et des intérêts.

Il peut arriver que les sociétés de leasing demandent de conclure avec l'exportateur une convention de reprise, pour se couvrir contre le risque d'une éventuelle restitution du bien donné en leasing (dans ce cas, l'importateur n'exerce pas son option d'achat à la fin de la Durée du contrat de leasing). Un leasing international peut faire également intervenir une société de leasing (éventuellement une banque) située dans le pays de l'acheteur (leasing à l'étranger). La banque de l'exportateur pourra dans ce cas financer éventuellement le montant du contrat d'achat via un accord-cadre.

2.3.2 Les caractéristiques du crédit –bail⁸⁰

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

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

⁷⁸ M. GIOVANOLI, le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique, Paris, 1981, Page 714.

⁷⁹ Ferronnière et E. De Chillaz, les opérations de banque ,Daloz1999,p.605.

⁸⁰ www.memoireonline.com/02/10/3191/m-le-rle-des-banques-dans-le-financemet-des-contrat-exterieur-casde-la-BEA7.html, consulté le 06/10/2023.

L'opération du crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique : entre le preneur et le fournisseur ;
- Contrat fourniture : entre le fournisseur et le bailleur ;
- Contrat de crédit-bail : entre le bailleur et le preneur.

2.3.3. Les avantages et les inconvénients du crédit- bail⁸¹

➤ Avantages

- Le bailleur conserve le droit de propriété sur le bien faisant l'objet du leasing ;
- Offre la possibilité au locataire de financer intégralement son investissement ;
- Une gestion rapide et efficiente des demandes ;
- Simplification des opérations avec un suivi des commandes et la gestion des procédures administratives.

➤ Les inconvénients

- L'impossibilité d'utiliser les biens financés comme garantie pour d'autres emprunts ;
- La faculté pour le bailleur de reprendre les biens en cas de défaut de paiement, étant donné sa propriété légale sur ces biens ;
- Une limitation dans le choix des biens à louer, qu'ils soient meubles ou immobiliers, plutôt qu'une gamme infinie d'options.

En conclusion, il est clair que dans le contexte des échanges commerciaux internationaux, les opérateurs économiques ont besoin de divers modes et de financement pour répondre à leurs besoins en matière de provisions. Les banques jouent un rôle essentiel en proposant une variété de techniques de financement, adaptées en fonction du timing, des procédures et des formalités spécifiques à chaque opération.

⁸¹ <https://www.ladesertation.com/Sciences-Economiques-et-sociales/investissement/avantage-et-inconv%3%A9nients-du-cr%3%A9dit-bail-391829.html>.

Section03 : La technique du crédit documentaire.

Le crédit documentaire est considéré comme un moyen de paiement fiable et sécurisé. Cependant, il peut sembler complexe pour certains acteurs du commerce international, ce qui les pousse à solliciter l'assistance de leur banque pour prendre des décisions concernant le type de crédit documentaire à utiliser ou la manière de le mettre en œuvre dans le cadre d'une opération d'importation ou d'exportation.

Dans cette section nous allons intéresser aux aspects théoriques de Credoc (définition et historique, types), pour mieux comprendre par la suite son fonctionnement. Ainsi, nous allons mettre l'accent sur son objectif et ses avantages et ses inconvénients.

1. Définition du Credoc

Selon **Jean Pierre MATTOUT** : « un crédit documentaire est un engagement irrévocable par lequel une banque, à la requête d'un donneur d'ordre à qui elle consent crédit, accepte de se connaître débiteur principal, à l'égard d'un tiers bénéficiaire, d'une somme d'argent payable selon les termes et conditions strictement énoncés présentant l'apparence de conformité ». ⁸²

Thierry BONNEAU : quant à lui définit le crédit documentaire comme : « L'opération par laquelle une banque, appelée banque émettrice accepte à la demande d'un acheteur, appelé donneur d'ordre ou ordonnateur, de mettre des fonds à la disposition du vendeur, appelé bénéficiaire, contre remise de documents constatant la bonne exécution d'une vente ». ⁸³

Le Credoc est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture du crédit. ⁸⁴

2. L'historique du Credoc ⁸⁵

Avant le 19^{ème} siècle, les marchandises voyaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payés avec de produits de la vente des biens exportés.

A la fin de 19^{ème} siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs de commerce international a permis l'émergence des lignes de navigations. !

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance, plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise. Plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui de paiement.

⁸² Jean Pierre MATTOUT, 1986 : Droit Bancaire international, Edition Dunod (Banque Populaire), p,313.

⁸³ Thierry BONNEAU, 2003 : Droit Bancaire, collection Domat, p,446.

⁸⁴ Document interne BNA.

⁸⁵ ALAIN Sanchez, op, cit, p72.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

L'exportation ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise. Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas de garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu.

Le crédit documentaire peut être une solution qui répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger.

Les règles du crédit documentaire proviennent de la pratique commerciale et de la jurisprudence de la fin de 19^{ème} siècle. Elles ont été codifiées pour la première fois en 1993 par la CCI.

Une opération de Credoc fait intervenir quatre parties :

1. L'acheteur –importateur quand appelle « **donneur d'ordre** ».
2. La banque de l'importateur dite « **banque émettrice** ».
3. La banque de l'exportateur dite « **banque notificative** » ou « **confirmatrice** », selon qu'elle a confirmé le crédit ou non.
4. Le vendeur-exportateur appelé « **bénéficiaire** ».

- **Le donneur d'ordre**

C'est l'importateur ou l'acheteur qui donne l'instruction à sa banque d'ouvrir le Credoc en faveur de son fournisseur.

- **La banque émettrice**

C'est la banque de l'importateur sur la demande de la banque qui procède à l'ouverture de Credoc.

- **La banque notificatrice**

C'est la banque correspondante à la banque émettrice, elle reçoit de l'argent pour le compte de l'exportateur.

- **Le bénéficiaire**

C'est l'exportateur (vendeur), c'est le bénéficiaire final du paiement c-à-d à sa faveur que le Credoc est ouvert.⁸⁶

2. L'objet de Credoc

L'objet de Credoc est de garantir les respects des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur et de l'importateur ainsi que les banques partenaires :

► **Pour le vendeur** : il permet de sécuriser son paiement par la banque émettrice après la présentation des documents.

► **Pour l'acheteur** : il lui permet d'obtenir la marchandise désirée en quantité et en qualité comme convenue depuis le début.⁸⁷

⁸⁶Article « tout savoir sur le Credoc » <https://agricap.com>.

3. Les types du crédit documentaire

Il existe différents types de Credoc qui peuvent être classés selon trois critères :

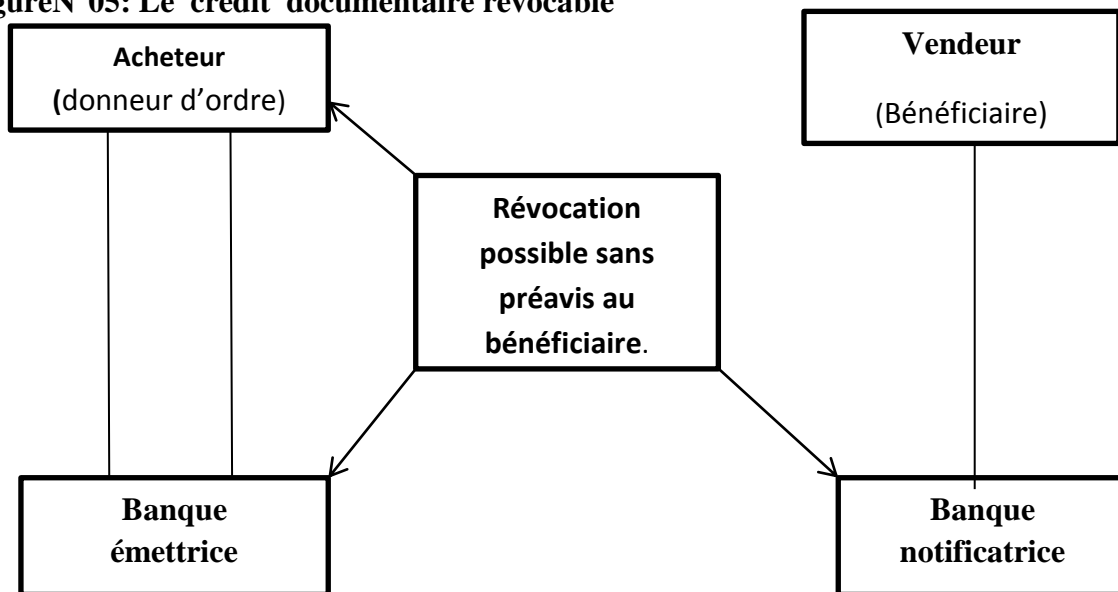
3.1. Selon le critère de sécurité

Il existe plusieurs catégories, notamment :

3.1.2. Le crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable est celui où la banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Elle l'informe uniquement de l'ouverture de crédit qu'elle accorde à son client l'acheteur. Le Credoc révocable peut être modifié ou révoqué à tout moment, sans modification au vendeur. À cause du peu de sécurité apportée au vendeur, cette technique est exclue par les RUC600.⁸⁸

Figure N°05: Le crédit documentaire révocable



Source : LAHLOU .M.OP.CIT.

4-1-2-Le crédit irrévocable :

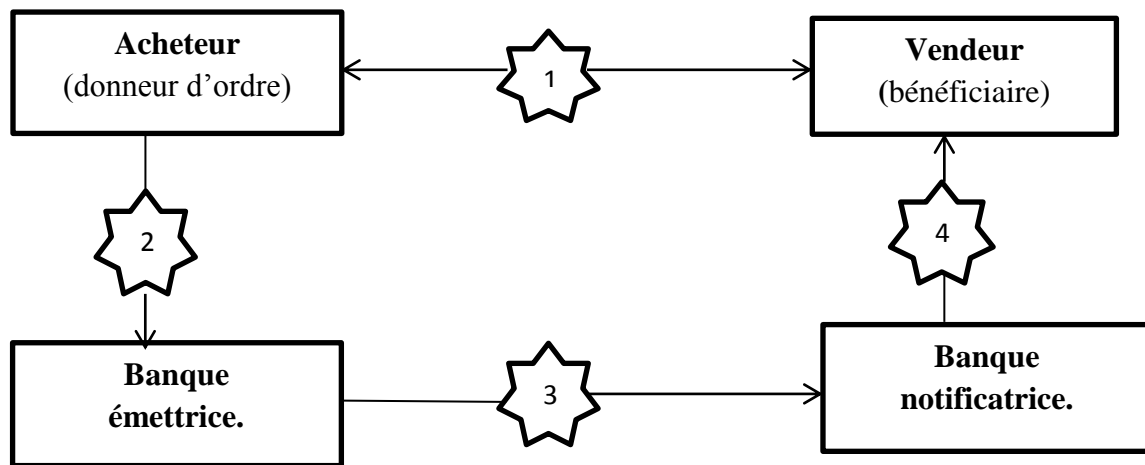
Il s'agit d'une variante du Crédit Documentaire dans laquelle la banque émettrice du crédit prend un engagement ferme et irrévocable, qui ne peut être révoqué, quelles que soient les évolutions de la situation de son client. Aucune annulation ou modification ne peut avoir lieu sans le consentement de toutes les parties concernées.⁸⁹

⁸⁷ P.GARSUHULT et S.PRIMI, « les opérations bancaires internationales » ED.BANQUE.PARIS.1957.p113.

⁸⁸ Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires 600 (publication 2007).

⁸⁹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credoc-irrevocable.html>.

Figure n°06 : Présentation schématique de crédit documentaire irrévocable



Source : LAHLOU .M.OP.CIT

1-contrat commercial

2-avis sans engagement de la part

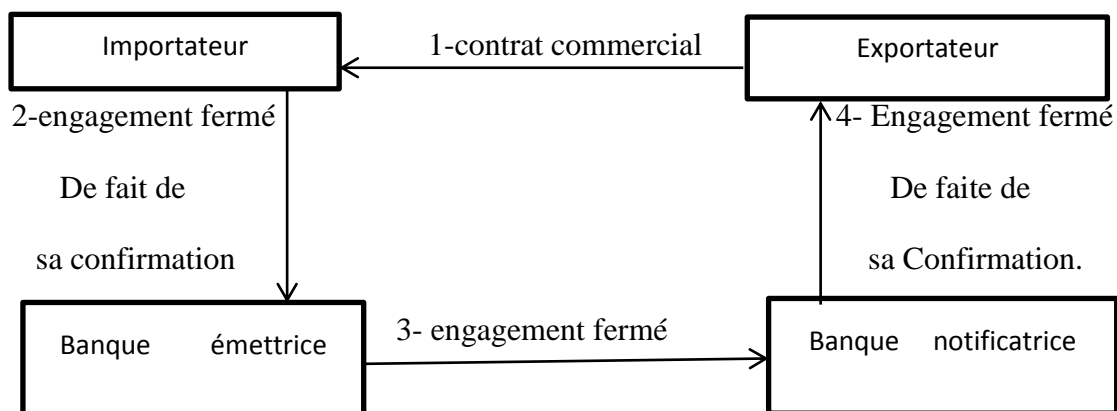
3-engagement ferme

4-avis sans engagement de la part

4-1-3- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce type de crédit documentaire entraîne une implication significative non seulement de la part de la banque émettrice envers le vendeur, mais également de la banque notificatrice. Étant donné que cette confirmation englobe le risque politique, le vendeur bénéficie d'une garantie complète, à condition qu'il respecte ses obligations. Il s'agit de la catégorie de crédit documentaire offrant la protection la plus élevée pour le vendeur.⁹⁰

Figure n°07 :Présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



Source : LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement de commerce international », Edition ENAG, Alger1999,P26.

⁹⁰ KHAL-A 2012-2013,Op.cit,P70.

4-1-4-Le crédit irrévocable non confirmé

Dans un crédit documentaire non confirmé, le bénéficiaire ne peut se fier qu'à l'engagement de la banque émettrice, tandis que dans un crédit documentaire confirmé, il bénéficie de deux engagements bancaires, car la banque notificatrice a ajouté son engagement à celui de la banque émettrice.⁹¹

4-1-5-Le crédit documentaire irrévocable et notifié

L'engagement est assuré exclusivement par la banque émettrice et non par la banque du vendeur. Ce risque devient significatif en présence d'une instabilité politique dans le pays exportateur, car en cas d'événements imprévus majeurs, la banque du vendeur ne peut pas garantir le paiement.⁹²

4-2- Selon le critère « mode de réalisation »

Il existe plusieurs catégories, tels que :

4-2-1- Le crédit réalisable par paiement a vue :

Le paiement au bénéficiaire à lieu immédiatement après la remise des documents prescrits à la banque mandatée, pour autant que les conditions du crédit documentaire aient été respectées. Les banques disposent d'un délai raisonnable pour vérifier les documents, lequel ne doit pas dépasser sept jours ouvrable après la réception des documents.⁹³

4-2-2-Le crédit réalisable par paiement différé

La banque émettrice ou, le cas échéant, la banque confirmatrice, s'engage à effectuer un paiement à une date d'échéance ultérieure déterminée, comme par exemple, 90 jours après la date d'expédition, sous réserve que des documents conformes soient présentés dans la période de validité du Credoc.⁹⁴

4-2-3 Le crédit réalisable par acceptation

Ce crédit documentaire entraîne la signature d'une lettre de change soit par la banque de l'exportateur, soit par la banque de l'acheteur lui-même. Et d'autre terme, le vendeur remet les documents ainsi qu'une traite à la banque qui a notifié ou confirmé la transaction. Après une vérification minutieuse et en cas de conformité, la traite est acceptée, puis renvoyée au vendeur. La banque notificatrice/confirmatrice transmet ensuite les documents à la banque émettrice, en précisant la date à laquelle la traite devra être honorée, afin de permettre le remboursement à cette échéance.

⁹¹ <https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/507093/credit-documentaire-non-confirme>.

⁹² <https://www.clearnox.com/fr/credoc-credit-documentaire/>.

⁹³ Mémoire de fin d'étude, « les opérations bancaires dans le commerce extérieur: (cas de la réalisation d'un crédit documentaire au sein de l'agence BNA de DBK) », promotion2016-2017.

⁹⁴ <https://www.village-justice.com/articles/modes-realisation-operation-credit,12615.html>.

4.2.4 Le crédit réalisable par négociation

Le terme "négociation" est défini comme l'opération permettant le règlement de la valeur de la traite et/ou des documents par une banque désignée. En d'autres termes, cela signifie que la banque désignée, généralement la banque émettrice, effectue immédiatement le paiement du montant dû, déduisant les intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque les documents, accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.⁹⁵

4.3. Selon le critère de financement (crédits spéciaux)

On peut distinguer cinq types :

4.3.1. Le crédit documentaire transférable

C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire du crédit d'origine de demander à la banque émettrice ou confirmatrice de le transférer, en totalité ou partie, en faveur d'un ou plusieurs second bénéficiaire.

Les RUU 600 expliquent clairement ce qu'est un crédit transférable. C'est un crédit qui "peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire) à la demande du bénéficiaire (le premier bénéficiaire).⁹⁶

4.3.2. Le crédit revolving

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé et plafonné sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il permet le règlement de plusieurs expéditions consécutives sans avoir à ouvrir à chaque une d'elles un nouveau crédit documentaire, ce qui serait trop coûteux et trop lent.⁹⁷

4.3.3. Le crédit red clause

La clause "Red Clause" est un mécanisme de paiement international où les banques agissent en tant qu'entités intermédiaires de confiance et accordent une avance financière au fournisseur. Cela implique l'utilisation d'un crédit documentaire combiné à un crédit à court terme.⁹⁸

4.3.4. Le crédit green clause⁹⁹

Suit exactement le même principe que le Credoc red clause à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection). Contrairement au "red clause", le Credoc "green clause" doit son appellation à son utilisation pour l'échange de

⁹⁵ S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011.P123.

⁹⁶ Article 38 alinéa (b) des RUU 600.

⁹⁷ OBOUCHATAL Sabina, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.

⁹⁸ <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/credit-red-clause/>.

⁹⁹ www.ebs.com.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

produits agricoles en Australie. Ce Credoc comporte pour le donneur d'ordre moins de risques que le "red clause" dans la mesure où les marchandises constituent une garantie de remboursement des avances consenties dans le cas où le bénéficiaire ne présenterait pas les documents requis dans le crédit documentaire.

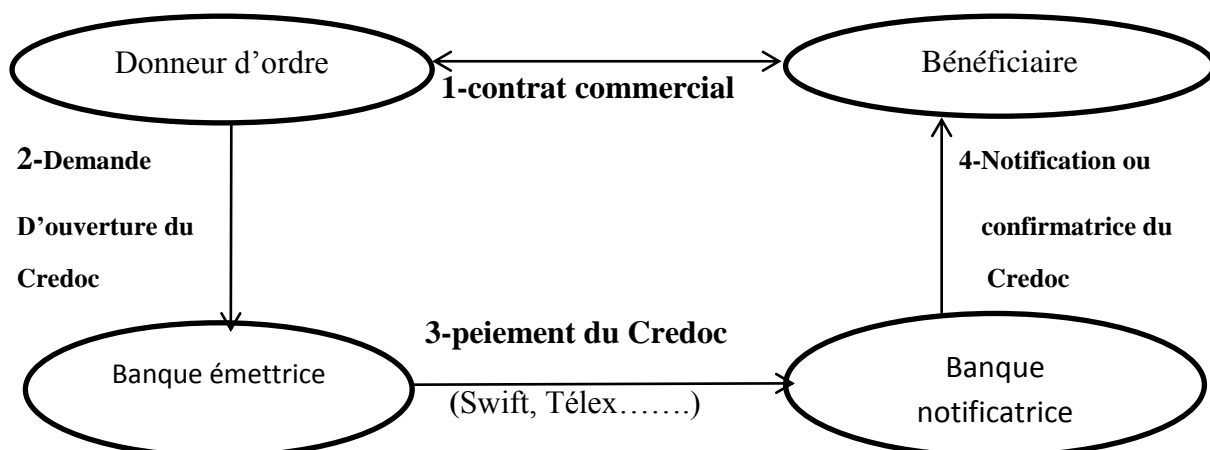
4.3.5. Le crédit back to back (adossé) :

Pour le crédit documentaire adossé, le vendeur en tant que bénéficiaire d'un premier crédit le donne à la banque notificatrice « en garantie » de l'émission d'un second crédit. Il reste responsable, pour ce second crédit, vis-à-vis de la banque, du remboursement des paiements, qu'il ait été réglé ou non du premier crédit donné en garantie.

Pour le contre-crédit, la procédure est la même, mais le vendeur s'adresse à sa propre banque pour lui demander l'ouverture du contre-crédit plutôt qu'à la banque notificatrice ou confirmatrice.¹⁰⁰

5. Le fonctionnement de Credoc¹⁰¹

Figure n°8 : Le fonctionnement du crédit documentaire



Source : LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement de commerce international », Edition ENAG, Alger1999.

1-Un contrat commercial est établi entre l'acheteur et le vendeur, définissant la nature des marchandises, leur quantité, et le prix convenu.

2-Sur la base de ce contrat commercial, l'importateur donnera des instructions à sa banque pour ouvrir un crédit documentaire.

3-La banque émettrice (celle de l'importateur) ouvre le crédit documentaire conformément aux instructions de son client, puis transmet ces détails à la banque notificatrice (la banque de l'exportateur).

4-La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit documentaire et gère la réception des paiements pour le compte de son client (l'exportateur). L'exportateur

¹⁰⁰ Annick Busseau, « stratégies et technique du commerce international », 1994

¹⁰¹ Gowehorwath, BECAUZE ,le crédit documentaire, page 04 .mai2014.

examine attentivement les termes de la lettre de crédit reçue de la banque pour s'assurer qu'ils correspondent aux accords conclus lors de la rédaction du contrat initial ou d'éventuelles conventions ultérieures.

6-Les avantages et les inconvénients de Credoc :

Le Credoc offre des avantages incontestables, néanmoins il comporte quelque inconvénient majeur :

6.1.Les avantages de crédit documentaire

- Garantie d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes.
- Le risque commercial est toujours couvert.
- Lorsque le crédit documentaire est à vue, le paiement peut intervenir dès la prestation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises.

6.2.Les inconvénients de Credoc¹⁰²

- Procédure complexe et lente : trop de documents exigés trop de date ;
- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions aériennes et maritimes ;
- Coût assez élevé surtout pour les crédits de faibles montants ;
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

7. Les risques du crédit documentaire

7.1.Les risques documentaires

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée.

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

7.2.Les risques de non-paiement :

- En payant le vendeur, le banquier correspondant court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur), il peut être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur), il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays de vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.
- Le banquier de l'importateur risque en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondant à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change, c'est une couverture à terme qui n'a pas été prévue.
- Il peut aussi y avoir un risque politique lié à la situation économique et politique du pays de destination ainsi qu'aux événements naturels susceptibles de nuire à la bonne exécution du contrat.
- Pour faire face à ces risques, il est indispensable de définir une politique de création de crédit.¹⁰³

¹⁰²Ghislaine le GRAND et HUBERT MARTINI, « commerce international » Edition DUNOD .P147.

¹⁰³ Document interne de la BNA.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur.

La procédure du crédit documentaire est très complexe, son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces ainsi que de prendre certaines précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents contractants.

Conclusion du 2eme chapitre

Les échanges commerciaux internationaux connaissent une croissance constante, ce qui amène fréquemment les acteurs économiques à se retrouver en situation de manque de fonds et à avoir besoin de financement. Par conséquent, ils sollicitent l'aide des banques pour obtenir des ressources nécessaires à leurs opérations. C'est pourquoi les banques mettent en place diverses méthodes de financement, qui varient en termes de délais, de procédures et de formalités. Dans le commerce international de biens et de services, il est impératif de se conformer à des éléments fondamentaux, lesquels sont essentiels pour mener à bien les opérations. Ces éléments sont également des ressources incontournables pour les banquiers lorsqu'ils gèrent des financements pour le commerce extérieur.

Chapitre III :

*Etude d'une opération d'importation réalisée
au niveau de la BNA à l'aide de la technique
de crédit documentaire.*

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

Introduction :

Dans les différents chapitres précédents, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement, en décrivant le contexte d'utilisation pour chacune d'entre elles. Notre objectif était de démystifier les opérations et les étapes impliquées dans la mise en place d'une opération d'importation via un crédit documentaire. Dans ce chapitre, nous avons eu l'opportunité de traiter un cas concret, en mettant en lumière l'organisme d'accueil et en présentant la méthodologie de recherche adaptée pour analyser une opération d'importation au sein de la BNA.

Ce chapitre est subdivisé en trois sections :

Section1 : la présentation de la BNA

Section2 : présentation du cadre méthodologique

Section3 :Le traitement d'une opération d'importation réalisée Par crédit Documentaire au sein de la BNA.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

Section 01 : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie.

Notre stage s'est déroulé au niveau de l'agence BNA 583 « Draa Ben Kheda ».

Dans cette section, nous évoquons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, ses émissions et ses filiales, et enfin ses responsables.

1. La présentation de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) est une institution financière publique en Algérie qui occupe une position centrale dans le système financier du pays. Elle offre une vaste gamme de services bancaires tant aux individus qu'aux entreprises, notamment des comptes courants, des prêts, des cartes bancaires et des solutions de paiement. Son objectif principal est de contribuer au développement économique de l'Algérie en proposant des solutions financières qui répondent aux besoins de sa clientèle.

2. Historique de la BNA

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créée par ordonnance n°66-178, le 13 juin 1966, son siège social est situé au 08, bd Ernesto Che Guevara-Alger.

Précédemment, la BNA détenait un capital de 20 millions de Dinars algériens, celui-ci a été augmenté plusieurs reprises, pour être porté à la fin de 1995 à 80 millions de Dinars. Le capital de la BNA est constitué de 8000 actions d'une valeur de 01 million de dinars souscrites entièrement par l'Etat algérien.

La BNA est dirigée par un conseil d'administration, et au 31-12-2001 son réseau est constitué de 17 directions de réseau d'exploitation (DRE) et 167 agences en activités, son effectif est de 5705 emplois.

La BNA est une entreprise publique économique (EPE)/SPA dressée par maître BENABID le 14 février 1989, exerce toutes les activités de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques, notamment la loi sur la monnaie et le crédit.

A ce titre, il est à rappeler que la BNA est la banque qui a reçu le premier agrément (septembre 1995) des autorités monétaires en raison de ses performances, du respect des règles prudentielles et des ratios de solvabilité.

3. Les missions de la BNA¹⁰⁴

Les missions et activités de la BNA sont reprises dans ses statuts. Au titre de ces dernières, la Banque Nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises.

Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

¹⁰⁴ Mémoire de fin d'étude, « les opérations bancaires dans le commerce extérieur: (cas de la réalisation d'un crédit documentaire au sein de l'agence BNA de DBK) », promotion 2016-2017.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursable à vue, à préavis, à terme ou à échéance fixe ;
- Emettre des bons et obligations : emprunter pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiement en espèces ou par chèque, virements, domiciliations, mise à disposition, lettre de crédit, accreditifs et autres opérations de banque ;
- Consentir sous toute forme des crédits, prêts ou avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu'en participation ;
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, tout opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'Etat ; répartir toute subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisateur ;
- Payer en lieu et place du débiteur toutes créances avec subrogation dans les droits et rang du créancier ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou Achter tous effets de commerce, bons annuités et valeurs émis par le trésor public ou par les collectivités publiques ou semi-publiques et, en général, tout engagement à échéance fixe transmissible à ordre résultant d'opérations faites par tous établissements et administrations publics ;
- Négocier, nantir, mettre en pension ou réescompter ces valeurs ;
- Financer par tout mode les opérations de commerce extérieur ;
- Recevoir en dépôt tout titre et valeur ;
- Recevoir ou effectuer tout paiement et tout recouvrement des lettres de change, billets à ordre, chèques, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier ;
- Louer tout coffre et compartiments de coffres ;
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tout effet public, action, obligation, plus généralement de toute valeur mobilière, ainsi que des métaux précieux ;
- Procéder ou participer à l'émission, à la pris ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autres ;
- Acquérir, aliéner ou nantir toute valeur mobilière est assurer le service financier de tout titre ;
- Traiter toute les opérations de change, au comptant ou à terme ;
- Contacter tout emprunt, prêt nantissement reports de devises étrangères, le tout en conformité à la réglementation en matière ;
- Accepter ou conférer tout hypothèque et tout autre sureté, souscrire tout engagement de garantie par acceptation, endossement, aval, caution, crédit documentaire irrévocable, confirmation de crédits documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou de remboursement ou renonciation a des recours légaux ;constituer toute caution réelle ;

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques ;
- Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits ;
- Etablir ou gérer des magasins généraux ;
- Assurer la constitution de sociétés ou associations et accepter en conséquence tout mandat ou pouvoir s'y rapportant ou en résultant, prendre éventuellement une part dans le capital des dites sociétés sous réserve des dispositions légales ou réglementaires applicables aux banques ;
- Effectuer toute acquisition, vente, location ou autre opération mobilière ou immobilière nécessitée par l'activité de la banque ou les mesures sociales en faveur de son personnel.

Elle pourra prendre sous toutes formes, tous intérêts et participations, dans toutes sociétés ou entreprises algériennes ou étrangères, ayant un objet similaire ou de nature à développer ses propres affaires.

Elle pourra agir, directement ou indirectement, pour son propre compte ou pour le compte du client, soit en association, participation ou société, avec toute autre société ou personne et réaliser, directement ou indirectement en Algérie ou à l'étranger, sous quelque forme que se soit, les opérations rentrant dans son objet.

3. Filiales et participations de la BNA en Algérie et à l'étranger ¹⁰⁵

- **En Algérie :**
 - Société d'investissement et financement d'Algérie « SIFA » ;
 - Société interbancaire de formation « SIBF » ;
 - Entreprise de service et équipement de sécurité « AMNAL » ;
 - Société d'autonomisation des transactions interbancaire des exportations « CAGEX » ;
 - Société de garantie de crédit immobilier « SGCI » ;
 - Société des refinancements hypothécaires « SRH » ;
 - Intermédiaire opération de bourse « IOB » ;
 - Société d'investissement d'exploitation et de gestion aéroportuaire « SIGA » ;
 - Fond de caution mutuelle de garantie risque/ crédit au profit des jeunes ;
 - Compagnie d'assurance et garantie de crédit d'investissement « AGCI ».

- **l'étranger :**

La BNA détient 50% de la banque algérienne du commerce extérieur « BACE » basée à ZURICHE suisse.

La BNA détient également 12.50% de la banque du Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce (BAMIC) dont le siège est à Alger.

- Programme de financement du commerce arabe ;
- Société de télétransmission interbancaire « SWIFT » ;

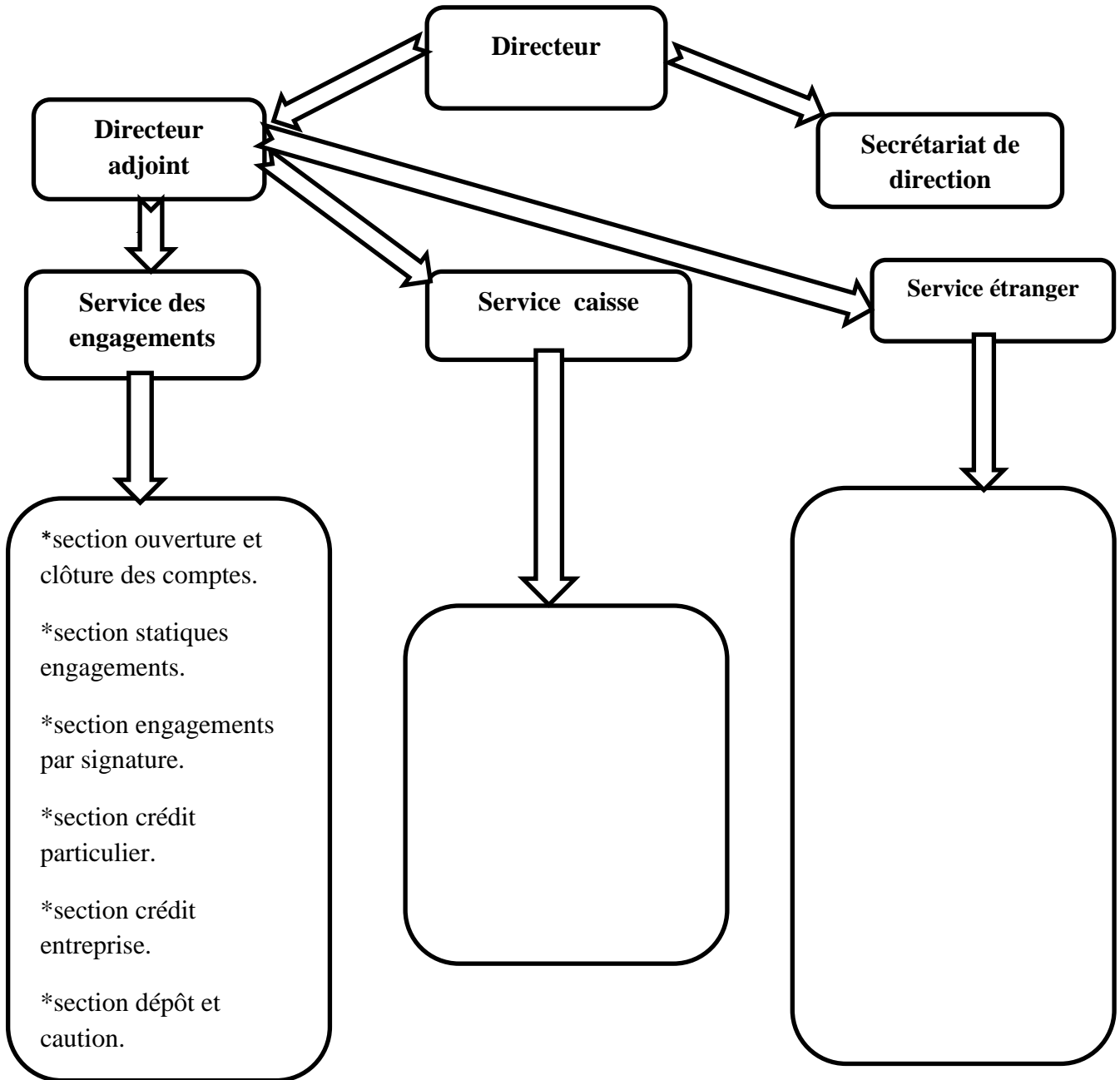
¹⁰⁵105 Mémoire de fin d'étude, « les opérations bancaires dans le commerce extérieur: (cas de la réalisation d'un crédit documentaire au sein de l'agence BNA de DBK) », promotion 2016-2017.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

-Société islamique pour le développement du secteur privé.

4. Aperçu de l'agence 584 de DBK :

Figure N°9 :L'Organigramme de l'agence BNA 583 de Tizi-Ouzou.



Source : Document interne de la BNA

5. Organisation structurelle de l'agence BNA :

Les fonctions sont individualisées en services, cellules, ou en section selon le volume des opérations et des tâches à accomplir, elles font l'objet de regroupement homogène, si la faiblesse de l'activité le justifie.

6. Les principaux responsables de l'agence 584 ¹⁰⁶

• Le Directeur de l'agence

Le directeur est le premier responsable du fonctionnement de la gestion et des résultats de l'agence, il a pour responsabilité principalement de :

Représenter en niveau locale, la banque nationale d'Algérie ; assurer la promotion des produits et services et contribuer à l'amélioration de son image de marque ;

Il doit également veiller à une meilleur connaissance de son environnement ainsi qu'à la croissance de sa part du marché et d'autre part au respect environnements ainsi qu'à la croissance de sa part du marché et d'autres part au respect des orientations de la banque et de la réalisation des objectifs assignées (ressources, emplois, formation,...) ;

- Animer, coordonner, suivre et contrôler l'activité de l'agence ;
- Présider le comité de crédit ;
- Décider dans la limite des pouvoirs confères, des concours bancaires à mettre en place
- veiller à la bonne qualité de portefeuille de l'agence ;
- Veiller à la réglementation au niveau des services, à la préservation, la sécurité du patrimoine, assurer la gestion des ressources humains et des matériels affectés à l'agence.

• Le Directeur Adjoint

Son rôle est de :

- Seconder le directeur dans l'accomplissement de ses fonctions et assurer son intérim en cas d'absence d'indispensabilité ;
- Animer, coordonner, suivre et contrôler les travaux exécutés par les services de l'agence ;
- Veiller au respect des procédures traitement de toutes opérations de l'agence, a la qualité des travaux, aux respects des procédures en vigueur, des normes de sécurité.

• Le Secrétariat de direction

Son rôle est de :

- Assurer une très grande partie des communications de son chef (en manipulant les différents moyens de communication tels que téléphone, télex, fax,...) ;
- Enregistrer le courrier arrivé et départ (interne ou externe) ;
- Assurer un bon accueil pour les invités, les clients, les employés (les personnes de la BNA).

¹⁰⁶ Document interne de la BNA.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

- **Le service crédit et engagement**
- Il a pour mission principale :
 - Etude et analyse des demandes de crédit ;
 - Gestion administrative des dossiers de crédit ;
 - Mise en place et suivi des crédits automatiques ;
 - Gestion des titres (bon de caisse) ;
 - Gestion des engagements par signature.
- **La Section engagement par signature**

Elle a pour charge de :

- Etablir, délivrer les actes de caution et avals dans le cadre des autorisations de crédit et en suit la remise des mains levée y afférents ;
 - Procéder à la souscription de billes de mobilisation et tant que besoins (mobilisation, réescompte) ;
 - Suivre la perception des commissions sur engagement par signature ;
 - Etablir dans les délais, tous les états statistiques engagements prévue par les instructions en vigueur.
- **Le service Caisse**

C'est le compartiment qui est en contact direct avec la clientèle. Il a pour mission :

- Recevoir des dépôts d'espèces ;
- Exécuter les virements pour la clientèle ;
- Opération sur livret d'épargne ;
- Gestion des impayés ;
- Informer en concentration avec le service commercial les divers partenaires sur les règlements, les procédures et les produits bancaires ;

Ce service recouvre les entités suivantes :

- Front office caisse dinars
- Back office caisse dinars
- Front office caisse dinars : le front office recouvre un ou plusieurs guichets de caisse en dinars, il a pour charge de :
 - Recevoir la clientèle, la renseigner et prendre ses ordres en matières d'exécution des opérations de versement de retrait ;
 - Les opérations de caisse et de guichet sont supervisées par un responsable de guichet au rang de chef de service et assure par un ou plusieurs guichetiers manipulateurs en fonction du nombre des opérations traitées.
 - Back office caisse dinars : Le back office a pour charge le traitement de toutes opérations de virement, de compensation et des appoints reçues de la clientèle.
- **Le service étranger :**

Dirigé par le chef de service qui est chargé de :

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

7. Superviser, contrôler et coordonner toutes les opérations avec l'étranger traitées au niveau de front office et back office de son service dans le cadre de la réglementation des charges et de commerce extérieur.
8. Assurer la répartition du travail à l'intérieur de son service ;
9. Assister et orienter ses collaborations, la conformité et la régularité des opérations enregistrées au cours de la journée à l'aide des documents qui sont soumis à sa signature ou son visa, au fur et à mesure de leur confection ;
10. Assurer le recueil, analyser la centralisation et la transmission des informations statistiques aux services utilisateurs.

Ce service coiffe les entités suivantes :

- Front office étranger
- Back office étranger
- Front office étranger : le front office a pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et prendre ces ordres en matière d'exécution des opérations de domiciliation, charge manuel, de virement, de retrait et de virement sur les comptes devise.
- Back office étranger : Le back office a pour charge de prendre les ordres de la clientèle en matière d'opération de rem doc, Credoc, de transfert, de gestion des financements extérieurs.

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) occupe une position de premier plan dans le secteur bancaire en Algérie. Elle propose une large gamme de services financiers à la fois pour les particuliers et les entreprises. Son rôle est significatif dans la promotion du développement économique du pays

Section 02 : Présentation du cadre méthodologique

Dans cette section, on va présenter le cadre méthodologique en basant sur des éléments importants et essentiels :

Tout d'abord, on va commencer par présenter l'approche utilisée qui peut être soit qualitative ou quantitative ou mixte. Ensuite, on va choisir une bonne stratégie de recherche. Puis, c'est l'étape de la collecte des données. Et enfin, l'étape d'analyse des données.

1. L'approche de la recherche :

Est un processus dynamique ou bien une démarche rationnelle. Cette démarche permet d'examiner des phénomènes, des problèmes à résoudre, et obtenir des réponses précises à partir d'investigation.

1.1. la méthode qualitative¹⁰⁷

Le concept d'étude qualitative englobe diverses approches, notamment les entretiens individuels, les groupes de discussion (focus groups) et les observations, dans le but d'identifier les éléments pouvant exercer une influence sur un comportement donné. Ce guide a été élaboré en cherchant à être à la fois exhaustif et succinct.

1.2. la méthode quantitative¹⁰⁸

L'étude quantitative est une méthode de collecte de données permettant au chercheur d'analyser des comportements, des opinions, voire des attentes en grande quantité. Son objectif principal est généralement de tirer des conclusions qui peuvent être mesurées de manière statistique, à la différence des études qualitatives.

1-3 la méthode mixte¹⁰⁹

Désigne une méthodologie de recherche émergente qui favorise l'intégration systématique de données quantitative et qualitative dans le cadre d'une recherche unique ou d'un programme de recherche soutenu. La recherche par méthodes mixtes implique que les chercheurs réunissent et examinent à la fois des données quantitatives et qualitatives au sein d'une même étude, dans le but de répondre à leur question de recherche.

► choix de l'approche :

Dans notre étude nous avons utilisé la méthode qualitative.

2. La stratégie de la recherche

Il s'agit d'une étude de cas. C'est une méthode utilisée par l'approche qualitative, c'est une stratégie plus importante, elle est basée sur l'exploration et l'examen d'une situation spécifique ou d'un cas particulier.

L'idée de base dans une étude de cas est d'étudier un cas (ou peut être plusieurs cas) d'une manière détaillée et précise, en utilisant tous les moyens appropriés et disponibles.

¹⁰⁷<https://www.intotheminds.com/blog/etude-qualitative/>.

¹⁰⁸<https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative/>

¹⁰⁹<https://www.voxco.com/fr/blog/recherche-methodes-mixtes/>

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

L'étude de cas est caractérisé par :

- Une richesse importante de connaissances scientifiques car elles analysent les détails de cas et éclairent les interactions sociales.
- Une étude approfondie d'une situation, un événement ou un cas spécifique.
- Moins coûteux et simple sur le plan logistique, car il ne nécessite pas de population ou de conditions de laboratoires importants.
- Aide à établir les premières hypothèses pour faciliter les enquêtes futures.

✚ justification du choix de la BNA :

La BNA représente la première banque commerciale nationale en Algérie. Car elle place l'écoute et la satisfaction de ses clients au cœur de ses préoccupations. Elle est spécialisée dans le commerce extérieur, elle utilise différents moyens de financement comme le crédit documentaire qui fait référence à notre thème de mémoire de fin d'étude.

3. la collecte des données :

3.1. outil de collecte des données :

Une série de questions ont été posées par le guide d'entretien. Il s'agit d'une méthode de recherche et d'investigation. Guide général visant à référencer les principales thématiques à aborder et les questions à poser aux acteurs.

3.1.1. Définition de guide de l'entretien¹¹⁰

Un guide d'entretien est un document qui contient l'ensemble des questions à poser ou des sujets à explorer lors d'une entrevue.

3.2. Construction de notre guide d'entretien :

Il est composé de trois parties :

Partie 01 : cadre général de la banque

Il s'agit de connaître la BNA

- Cette banque est spécialisée en quoi ? quels sont les marchandises qu'elle importe ?
- Quels sont vos objectifs ?

Partie 02 : opération d'importation.

Viser à connaître la procédure utilisée dans leurs opérations.

- Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?
- Quelle est la procédure de cette opération ?
- Quelle est le mode de transport utilisé ?

Partie 03 : Moyen de financement :

Connaître le moyen usuel et surtout sécurisé.

- Quels sont les moyens de paiement les plus utilisés ?
- Quel est le moyen le plus utilisé au sein de la banque de DRAA BEN KHEDDA ?

¹¹⁰[tps://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/](https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/).

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

- Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?

4. Méthode d'analyse des données :

Selon Laurence Bardin (1997-2018) : l'analyse de contenu apparaît comme un ensemble de techniques d'analyse des communications utilisant des procédures systématiques et objectives de description de contenu des messages, à obtenir des indicateurs quantitatifs ou qualitatifs permettant l'inférence de connaissances relatives aux conditions de production. Et de réception de ces messages.

Elle est caractérisée par :

- Les données sont détaillées ;
- Les données sont actuelles ;
- Les informations sont disponibles à temps.

Enfin, pour construire des bonnes catégories, une certaine qualité doit être atteinte :¹¹¹

- L'exclusion mutuelle : chaque élément ne peut être classifié que dans plus d'une seule catégorie.
- L'homogénéité : un même principe de classification doit gouverner l'organisation des catégories, autrement dit, un seul registre, une seule dimension d'analyse fonctionnent dans un même ensemble catégoriel ;
- La pertinence : le système de catégories doit refléter les objets de recherche et correspondre aux caractéristiques des éléments ;
- La productivité : les catégories doivent être productives pour pouvoir apporter des résultats riches : « riches en indices d'interférences, en données fiables ».

La Banque Nationale d'Algérie se spécialise dans les opérations liées au commerce international.

¹¹¹<https://arlap.hypotheses.org/9583>.

Section3 : Le traitement d'une opération d'importation réalisée Par crédit Documentaire au sein de la BNA

Pour mieux comprendre les différentes étapes du crédit documentaire, et après une étude théorique, nous allons suivre dans cette section un exemple d'un crédit documentaire réalisé à la BNA de Tizi-Ouzou.

1. Analyse des résultats de l'entretien

Il s'agit des réponses obtenues par l'organisme de l'accueil.

Réponses aux questions de la partie 01 :

- La banque nationale d'Algérie c'est la première banque commerciale en Algérie spécialisé dans le commerce extérieure, elle utilise différents moyens de financements tel que le crédit documentaire qui fait référence à notre mémoire d'étude.
- La banque nationale d'Algérie importe plusieurs : tel que la matière première, les machines d'impression ...etc.
- Les différents objectifs de la BNA sont :
 - Une meilleure satisfaction des clients.
 - Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources.
 - S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.
 - Préserver la stabilité financière.
 - le financement de l'économie.

Réponses de la partie 02

- Les différents pays que la banque nationale d'Algérie importe souvent sont :Italie Allemagne ,Espagne ,mais en 2021 l'Algérie a arrêté toute importation notamment la revente en état.
- Pour faire une opération d'importation on utilise un moyen de paiement qui est le crédit documentaire car c'est le meilleur moyen que ce soit dans la sécurité ou la rapidité.
- Le mode de transport utilisé c'est le connaissement maritime parce qu'il prouve la réception des marchandises par le transporteur et leur état au moment de la remise.

Réponses de la partie 03

- Les moyens de paiement qui existe sont :le crédit documentaire , la remise documentaire, le transfert libre.
- Le moyen de paiement le plus utilisé au sein de la BNA de DRAA BEN KHEDDA c'est la remise documentaire parce que elle est moins couteuse que le Credoc.
- dans notre cas d'importation on a utilisé le crédit documentaire irrévocable est confirmé parce que il offre une garantie aux clients.

2. Le déroulement de l'opération d'importation

2.1. La présentation des contractants

Une société de DRAA BEN KHEDDA signe un contrat d'achat d'une machine d'impression avec une société Italienne.

2.1.1. Les parties prenantes

Importateur : SARL BELLA.

Exportateur : BOBST FIRENZE S.R.L.

La banque émettrice : BNA (agence 584) de Tizi-Ouzou.

La banque confirmatrice : MILLENNIUM-BCP

Le 01 aout 2022, l'importateur a signé le contrat avec l'exportateur, pour une :
marchandise de nature : machine d'impression qui doit être livré au plus tard le 21 aout 2022.

Le montant de la marchandise est : 724.750.00 EUR

Incoterm utilisé : CFR.

Lieu de destination : Port d'Alger.

Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé
« transférable » payable à vue.

La réalisation de cette opération ce fait en fonction de plusieurs étapes.

2.2. La phase de domiciliation de crédit documentaire

L'opérateur représentant la société SARL BELLA s'est présenté au niveau de la BNA agence DBK, le 01.01.2022, dans le but de domicilier son importation, et procéder ainsi à l'ouverture d'un crédit documentaire.

Le banquier avant d'accepter l'ouverture de ce dossier doit s'assurer que le client est un titulaire d'un compte courant auprès de la banque.

Ainsi, après examen de la conformité de l'opération, et engagement ferme à ne pas domicilier la même opération chez une autre banque, le client présent le support de la transaction (Facture pro-forma N°001131 du 28/10/2022) établit entre les deux parties précisant ainsi les modalités que doit prendre l'opération en cours, il établit une demande d'ouverture d

Un dossier de domiciliation à l'import sur imprimé modèle.

2.2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

Tout contrat doit être matérialisé par une facture pro-forma, dans laquelle sont mentionnées les informations suivantes :

- Intitulé
- Adresse de l'exportateur
- La date

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

- Numéro de la facture
- Désignation de la marchandise
- La quantité
- Le prix unitaire et le prix global
- Incoterm utilisé (FOB, CFR)
- Mode de paiement
- Mode de transport
- La signature.
- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation :

La Marchandise importée est destinée à la société SARL BELLA pour l'utiliser dans l'impression, payer une taxe de domiciliation auprès des impôts (10.000 DA par dossier).

Cette demande est réalisée en 3 volets :

- Le première : est gardé chez la direction des impôts de la Wilaya de rattachement de l'agence ;
- Le deuxième : est donné à la banque ;
- Le troisième : retourne à la direction des impôts de la Wilaya de rattachement de l'agence après domiciliation.
- L'attribution d'un numéro de domiciliation :

Tableau n°11 : La domiciliation bancaire

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE						DBK 584	
DOMICILIATION.							
15	01	04	2022	04	10	00066	EUR
TIZI-OUZOU LE 01/01/2022							

- L'établissement de la fiche de contrôle :

Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de contrôle import model DI.

- L'enregistrement :

Débit : compte client : 2500

Crédit : commission de domiciliation 1500

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

Crédit : TVA collectée (17%)

- L'apurement du dossier :

Pour que le dossier de domiciliation soit considéré apuré, les trois documents (commercial, douanier, financier) doivent avoir une somme total de même valeur.

- La phase commerciale :

C'est l'établissement de la facture commerciale.

- La phase financière (phase règlement) :

Cette phase commence par la formule 4, qui est destiné à la Banque d'Algérie, laquelle doit fixer un taux par rapport à la devise concerné. C'est un prélèvement en devise.

Il est mentionné dans la formule 4 :

- Le numéro de l'importateur et son adresse ;
- L'origine des marchandises ;
- Le numéro de domiciliation ;
- Le montant ;
- Le mode de paiement (par paiement, par acceptation,...) ;
- Le numéro.

La douane établit un D10 qui contient toutes informations concernant la marchandise.

2.3. La phase d'ouverture du crédit documentaire

2.3.1. La demande d'ouverture d'un crédit documentaire (SEMAR205 bis)

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit en faveur de son fournisseur toute en incluant les conditions suivantes ;

- Document conformes ;
- Validité du crédit ;
- La date d'embarquement ne doit pas dépasser les 21 jours ;
- Mentionner le port d'embarquement et le port de destination ;
- L'incoterms utilisé ;
- La répartition des commissions ;

Le banquier doit vérifier :

- La situation financière de son client ;
- Si le client n'est pas frappé par une interdiction de domiciliation ;
- La signature.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

Remarque :

C'est le client qui doit remplir et signer la demande d'ouverture, la confirmation doit être faite auprès de la banque publique (banque A)

Il existe six niveaux pour l'ouverture d'un crédit documentaire (3 au niveau de l'agence et 3 au niveau de la central) ;

- **Niveau 1** : Chargé d'étude ;
- **Niveau 2** : Chef de service connexe ;
- **Niveau 3** : Directeur de l'agence ;
- **Niveau 4** : Chargé d'étude de la direction centrale ;
- **Niveau 5** : Chef de département central ;
- **Niveau 6** : Directeur central.

Une fois les documents sont validés au sixième niveau, le banquier va ouvrir la lettre de crédit matérialisée par un SWIFT d'ouverture.

2.3.2. La perception des commissions et taxes

Commission d'ouverture CDI : 3.000DA

Commission d'engagement CDI : 12.705.63DA

Frais SWIFT d'ouverture : 2.000DA

Taxes : 3.009.96 DA

Total à votre débit : 20.715 DA.

2.3.3. La PRG (Provision Retenue en Garantie)

Motif : retenue de garantie de 100% sur crédit documentaire import en faveur de COLQUIMICA.

Montant : 5.082.053.13

Total à votre débit DZD : 5.082.053.13

La banque émettrice va envoyer le Swift d'ouverture à la banque notificatrice qui va le remettre au fournisseur où celui-ci va vérifier les clauses.

S'il les accepte il donne son accord à la banque mais, s'il n'accepte pas les clauses, on rentrera dans la phase de modification des documents qui sont facultatifs comme la date, le port d'embarquementetc.

2.4- La phase modification

Il est mentionné dans la demande de modification les termes suivants :

Destinataire DOD 101 V8SCE modification.

Notre relation, nous, demande de bien vouloir le crédit cité en marge comme suit :

- Champ 44F : lire port Algérien au lieu de port d'Alger ;
- Champ 46A : lire certificat de conformité établi par le fournisseur ;

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

Le reste demeure sans changement.

Commission de modification : 1.000DA

TVA : 17%.

GHBG

2.5. La phase utilisation

Tous les documents exigés dans le crédit documentaire doivent être rassemblés par le fournisseur après la transmission de la marchandise.

Les documents de transport seront utiles à l'ouverture du dossier de domiciliation, dans notre cas c'est le connaissement maritime.

Le banquier en étudiant le dossier a constaté des irrégularités :

Excédant dans cette facture par rapport à la facture pro-forma de 1034EUR.

2.6- La phase réalisation

Le fournisseur prépare la marchandise à expédier et réunit tous les documents demandés pour les données à sa banque (elle est seulement intermédiaire elle ne doit pas vérifier les documents) et celle-ci va les envoyer directement à la banque confirmatrice qui a 5 jours pour étudier le dossier (s'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé).

La banque confirmatrice paie le fournisseur et envoie le SWIFT d'appel de fonds ainsi que les documents à la banque émettrice, cette dernière à 5 jours ouvrables pour vérifier leur conformité.

La banque émettrice avise son client de faire une demande de levée de réserve signée afin de procéder au remboursement.

Une fois le règlement est fait, les documents seront archivés pour un délai de 5 ans.

Dans le cas des irrégularités acceptées par l'acheteur (importateur) doit fournir une levée de réserve justifiant l'acceptation d'irrégularité constatée, une fois que la levée de réserve reçue de l'importateur, la banque émettrice autorise le correspondant (la banque confirmatrice) à payer le bénéficiaire à une date de valeur qui sera fixée par la banque émettrice, les documents seront remis à l'importateur pour le dédouanement de sa marchandise quant au règlement par ce dernier ce dernier a déjà constitué la provision dès l'ouverture du crédit documentaire.

La procédure de crédit documentaire est très complexe, son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces ainsi que de prendre certaines précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents contractants.

Toutefois, au cours de notre stage, nous avons décelé un manque d'effectif au niveau de l'agence 584 de Tizi-Ouzou.

La BNA effectue des importations de produits qui s'intègrent dans son processus de fabrication.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique de crédit documentaire

Conclusion du 3^{ème} chapitre

Pendant notre stage pratique, nous avons remarqué que la Banque Nationale d'Algérie (BNA) privilégiait généralement l'utilisation de la technique du crédit documentaire pour ses opérations. Cette décision est motivée par la garantie de réception des marchandises conformément aux délais établis dans le contrat, ainsi que par la préoccupation pour la sécurité, étant donné que la BNA ne procède au règlement des créances qu'après avoir vérifié la conformité des documents.

L'opération d'importation réalisée par la BNA connaît un succès grâce à un processus bien organisé, où le service des achats collabore étroitement avec le service de transit. Ce dernier s'occupe des formalités douanières et du dédouanement de la marchandise dès son arrivée au port d'Alger, assurant ainsi un suivi efficace de l'ensemble du processus

Conclusion générale

Conclusion générale

Cette étude a révélé l'importance du crédit documentaire dans les transactions commerciales internationales, soulignant à quel point ce mode de paiement satisfait les intérêts des deux parties contractantes, comme expliqué dans la partie théorique. Le Crédit Documentaire (Credoc) est le mode de paiement privilégié en raison de la sécurité qu'il offre tant au vendeur qu'à l'acheteur, favorisant ainsi l'établissement de relations commerciales entre les deux parties.

Le crédit documentaire demeure une technique essentielle et la plus couramment employée dans les relations commerciales internationales. Il est impossible d'aborder le commerce international sans prendre en considération le crédit documentaire, car il représente l'unique instrument utilisable universellement, quelle que soit la nature ou la valeur des marchandises en jeu. De plus, il demeure le moyen de règlement privilégié dans les transactions commerciales en raison des avantages qu'il offre tant pour les vendeurs que pour les acheteurs.

Les banques jouent un rôle fondamental dans les activités du commerce international. Elles facilitent les transactions en fournissant des services de financement, tels que les lettres de crédit, les prêts commerciaux, et les garanties de paiement, assurant ainsi la confiance entre les parties contractantes. De plus, les banques gèrent les paiements internationaux, effectuent des conversions de devises et proposent des instruments de couverture des risques de change.

Il existe plusieurs méthodes de paiements utilisés dans le commerce internationale tel que le crédit documentaire et la remise documentaire. La différence entre eux que la première est une garantie de paiement pour le vendeur, tandis que la deuxième est une méthode de paiement intermédiaire qui offre une certaine protection à l'acheteur.

L'objet de notre travail consiste à étudier le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire et montrer le poids de ce dernier en tant que moyen de paiement des importations, et aussi de connaître son déroulement au niveau de la banque nationale d'Algérie.

Dans notre étude, nous avons opté pour l'utilisation d'un guide d'entretien, lequel comportait une série de questions pertinentes relatives à la Banque Nationale d'Algérie. Cette approche nous a permis d'acquérir une compréhension approfondie de la technique du crédit documentaire. Notre méthode de recherche était principalement qualitative, et nous avons choisi une stratégie d'étude de cas pour approfondir notre analyse et notre compréhension.

Conclusion générale

Au cours de notre stage pratique au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), nous avons constaté que la banque utilise couramment deux techniques de paiement, à savoir le Credoc et le Remdoc. Bien que les deux méthodes présentent des avantages, la banque a opté pour le Credoc, considérant qu'il représente la solution optimale pour répondre aux besoins divergents des parties contractantes. Le Credoc offre une protection complète, en particulier lorsqu'il s'agit d'un crédit irrévocable et confirmé.

Notre observation a révélé que la Banque Nationale d'Algérie (BNA) considère la remise documentaire comme un intermédiaire essentiel pour faciliter des paiements sécurisés entre acheteurs et vendeurs. En agissant en tant que tiers de confiance, la BNA veille à ce que tous les documents nécessaires soient conformes avant de débloquer les fonds en faveur du vendeur. Cette approche offre un niveau de sécurité et de tranquillité d'esprit supérieur par rapport au crédit documentaire, notamment en raison de la réception de la marchandise préalable au paiement.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- BETTON –A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques »,2ème Edition Armand Colin,Paris2007 ,p60.
- CHAUVIER(Stéphane) : le CI, Edition VUIBERT ; paris2007.p05.
- Coudamine –G, Montier –G, Duroux-L « 1998 », banque et marché financier « p,1
- Cristian DESCAMP, jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002
- Corinne (PASCO) : Commerce international, 6 ème édition, éd : DUNOD, Paris.
- Coudamine –G, Montier –G, Duroux-L « 1998 », banque et marché financier « p,1 »,Paris :economica.
- . Dolores-A et AMANDILE-B, CAROL-G, CLAIR-Q, « fiche technique : remise documentaire », Édition GREX, Europe2016.
- Didier-Pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux »édition ESKA.
- Ferrière et E. De Chillaz, les opérations de banque, Dalloz1999,p.605 Jean Pierre MATTOUT ,1986 :Droit Bancaire international ,Edition Dunod (Banque Populaire),p,313. Ghislaine le GRAND et HUBERT MARTINI, « commerce international » Edition DUNOD .P147.
- Jean Pierre MATTOUT ,1986 :Droit Bancaire international ,Edition Dunod (Banque Populaire),p,313.
- LUC BERNET ROLLANDE, « Principe de techniques bancaire »édition DUNOD, Paris 1995, p10. Redondance
- Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, éditions DUNOD, Paris 2008, p 368. Redondance.
- Madeline –N, « importer »,4ème édition Bréal, Roma2011, p231 M. GIOVANOLI, le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique, Paris, 1981, Page 714.
- Ouvrage collectif, « Exporter »24ème édition, juillet 2013, p342. Citer correctement (toutes les informations, pas les pages)
- Ouvrage collectif, « Exporter »,op, cit,p343.
- Ouvrage collectif, exporté, op, cir351.
- P.GARSUHULT et S.PRIMI, « les opérations bancaires internationales »ED.BANQUE.PARIS.1957.p113
- Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires 600 (publication 2007).
- S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011.P123
- Thierry BONNEAU ,2003 :Droit Bancaire ,collection Domat,p,446.

Bibliographie

Sites internet :

- <https://www.icd-ecoles.com/definition-du-commerce-international>.
- [www.leblogdedirigeant.com/contrat commerciaux](http://www.leblogdedirigeant.com/contrat-commerciaux).
- https://www.lantenne.com/la-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_al16942.html.
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/transit-douane/Documents-transports.htm>.
- <https://wwwsupplychaininfo.eu>.
- <https://www.douane.gov.dz>
- <https://logistics.public.lu>.
- <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 20/07/2023.
- <https://www.supplychaininfo.eu>.
- <http://idelog.fr>.
- <https://www.lafinancepourtous.com>.
- <https://casctrack.io/gestion-de-trésorerie-mcne-definition/>.
- <https://www.affacturage.fr/definition/mcne-mobilisation-creances-nees-etranger/>.
- <https://www.petite-entreprise.net/P-1756-88-G1-avantages-et-inconvenients-des-avances-en-devises.html>.
- <http://www.l-expert-comptable.com>.
- www.creditdumaroc.ma/entreprise/credit-fournisseur.
- <https://debitoor.fr> « terms-comptable »credit-fournisseur
- <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/credit-acheteur/>.
- <https://www.creditdumaroc.ma/entreprise/credit-acheteur>.
- <https://www.affacturage.org/affacturage-classique-definition-10.htm>.
- <https://www.affactassur.com/definition/affacturage.html>.
- <https://affacturage.ooreka.fr/comprendre/affacturage-export-import>.
- <https://www.blank.app/comptabilite/affacturage-inverse>.
- https://www.e-affacturage.fr/definition/affacturage_forfaitaire.html.
- <https://www.affacturage.fr>.
- www.memoireonlin.com/02/10/3191/m-le-rle-des-banques-dans-le-financemet-des-contrat-exterieur-casde-la-BEA7.html, consulté le 06/10/2023.
- <https://www.ladesertation.com/Sciences-Economiques-et-sociales/investissement/avantage-et-inconv%20nients-du-cr%20dit-bail-391829.html>.
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credoc-irrevocable.html>.

Bibliographie

- <https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/507093/credit-documentaire-non-confirme>.
- <https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/507093/credit-documentaire-non-confirme>.
- <https://www.clearnox.com/fr/credoc-credit-documentaire>.
- <https://www.village-justice.com/articles/modes-realisation-operation-credit,12615.html>.
- <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/credit-red-clause/>.
- www.ebs.com.
- <https://www.intotheminds.com/blog/etude-qualitative/>.
- <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative/>
- <https://www.voxco.com/fr/blog/recherche-methodes-mixtes>.
- <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretie/>.
- <https://arlap.hypotheses.org/9583>.

Articles :

- Article « tout savoir sur le Credoc » <https://agricap.com>.
- Article 38 alinéa (b) des RUU 600.

Mémoires :

- Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieur du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.
- Mémoire de fin d'étude « le commerce extérieur et le développement durable en Algérie » université de Bejaia.
- Mémoire de fin d'étude « Financement des importations par le crédit documentaire », promotion 2014-2015, Université Abderrahmane Mira de Bejaia Mémoire de fin d'étude « Les moyens de paiement et de financement du Commerce International », promotion 2019-2020, université Mouloud Mammeri.
- Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieur du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.
- Mémoire de fin d'étude « le commerce extérieur et le développement durable en Algérie » université de Bejaia. Mémoire de fin d'étude « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de la B.E.A », TS en commerce international 2005, CIEFAC.

Bibliographie

- Mémoire de fin d'étude, « les opérations bancaires dans le commerce extérieur: (cas de la réalisation d'un crédit documentaire au sein de l'agence BNA de DBK) », promotion2016-2017
- HOUCHI Fatima, « les opérations du commerce extérieur : environnement international et financement »Thèse Magister ; UMMTO.2012
- TALBI Nabila : « **les opérations du commerce extérieur** » : mémoire de fin d'étude, école supérieures ; ALGER.2005-
- Zourdani Safia, Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA, mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, Ummto.
- BOUCHATAL Sabina, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.
- OBOUCHATAL Sabina, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.

Dictionnaire :

Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres Edition et Kamel Chérit, P107.

Autre documents :

-Document interne de BNA.

Annexes

Annexe N°01 : Demande d'ouverture de crédit documentaire import.

Annexe N°02 : La formule 4.

Annexe N°03 : La facture pro-forma.

Annexe N°04 : La demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import.

Annexe N°05 : La facture commerciale.

Table des matières

Table des matières

Remerciement	I
Dédicaces	II
Sommaire	III
Introduction générale	01
Chapitre I : Caractéristiques du commerce internationale	
Introduction	04
Section 01 : Présentation du commerce internationale	05
1. Définition du commerce extérieure	05
1.1. L'importation	05
1.2 L'exportation	05
2. L'évolution du commerce extérieure en Algérie.....	05
3. Les modèles du commerce extérieur	06
3.1 Avantage absolu d'Adam Smith	06
3.2 Avantage relatif de David Recard	06
3.3 Modelé Heckscher-ohlin	06
3.4 Modèle Chantier-Perbish.....	07
4. Les statistiques de commerce extérieur en Algérie	07
Section 02 : Les contrats et les documents utilisés dans le commerce extérieur	10
1. Le contrat commercial	10
1.1 Définition	10
1.2 Conditions de formation	10
1.3 Les effets de contrat du commerce extérieur.....	10

Table des matières

1.3.1 Les obligations de l'acheteur	10
1.3.2 Les obligations de vendeur	10
1.4 Les éléments constitutifs d'un contrat du commerce extérieur.....	11
1.4.1 Les éléments techniques et commerciaux	11
1.4.2 Les éléments financiers	11
1.4.3 Les éléments juridiques.....	11
1.4.4 Les éléments généraux.....	11
2 Les documents utilisés en matière du commerce extérieur	12
2.1 Les documents de prix	12
2.1.1 La facture Pro-forma.....	12
2.1.2 Facture Commerciale	12
2.1.3 Facture Consulaire	13
2.1.4 Facture Douanière	13
2.2 Les documents de transport.....	13
2.2.1 Le connaissance maritime.....	13
2.2.2 La lettre de transport aérienne	13
2.2.3 La lettre de transport LTR.....	14
2.2.4 La duplicata de lettre de voiture international CMR	14
2.2.5 Documents de transport combiné.....	14
2.3 Les documents d'assurance	14
2.3.1 La police d'assurance	14
2.3.2 Le certificat d'assurance.....	15
2.3.3 L'avenant	15

Table des matières

2.4 Les autres documents.....	15
2.4.1 Les documents Douaniers.....	15
2.4.1.1 Le certificat d'origine.....	15
2.4.1.2 Le certificat de prévenance.....	15
2.4.1.3 Le certificat sanitaire	15
2.4.1.4 Le certificat de poids	15
2.4.1.5 Le certificat d'analyse ou de qualité	15
Section 03 : Les incoterms	17
1 Définition de l'incoterm.....	17
2 Leur Objectif	17
3. La structure des incoterms.....	17
4. Les familles d'incoterms par catégories	19
5. La classification des incoterms	19
6. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms	19
7. Les limites des incoterms.....	22
Conclusion de 1ere chapitre	22
 <i>Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce extérieur</i>	
Introduction.....	24
Section01 : Les instruments et les techniques de paiement du commerce extérieur.....	25
1Les instruments de paiement du commerce international.....	25
1.1 Le chèque.....	25

Table des matières

1.1.1 Définition	25
1.1.2 Les avantages et les inconvénients	26
1.2 Le virement.....	26
1.2.1 Définition.....	26
1.2.2 La mise en place d'un virement	26
1.2.3 Les formes d'un virement Bancaire	26
1.2.4 Les avantages et les inconvénients	27
1.3 La lettre de change.....	27
1.3.1 Définition	27
1.3.2 Le déroulement	28
1.3.3 Les avantages et les inconvénients	28
1.4 Le billet à ordre.....	29
1.4.1 Définition	29
1.4.2 Les montions d'un billet à ordre	29
1.4.3 Les avantages et les inconvénients.....	29
2 Les techniques de paiement	29
2.1 La remise documentaire	30
2.1.1 Définition	30
2.1.2 Les intervenants	30

Table des matières

1.2.1.3 Les différentes formes d'encaissement documentaire	30
2.1.4 Le déroulement	31
2.1.5 Les avantages et les inconvénients	32
2.2 Le transfert libre	33
2.2.1 Définition.....	33
2.2.2 Les conditions	33
2.2.3 Les intervenants.....	33
2.2.4 Les avantages et les inconvénients	33
Section 02 : Les moyens et les autres modes de financement du commerce extérieur ...	35.
1 Les moyens de financement du commerce extérieur	35
1.1 Les moyens de financement à court terme	35
1.1.1 La mobilisation des créances née à l'étranger	35
1.1.1.1 Définition	35
1.1.1.2 Caractéristiques	35
1.1.1.3 Les avantages et les inconvénients.....	36
1.1.2 Les avances en devises.....	36
1.1.2.1 Définition.....	36
1.1.2.2 Les Caractéristiques.....	36
1.1.2.3 Les avantages et les inconvénients	37
1.2 Les moyens de financements à moyes et à long terme	37

Table des matières

1. 2.1 Le crédit fournisseur.....	37
1. 2.1.1 Définition	37
1.2.1.2 Les caractéristiques	37
1. 2.1.3 Le déroulement	38
1.2.1.4 Les avantages et les inconvénients	38
1. 2.2 Le crédit acheteur	39
1.2.2.1 Définition.....	39
1.2.2.2 Les caractéristiques	39
1.2.2.3 Les avantages et les inconvénients	39
2. Les autres modes de financement du commerce extérieur	40
2.1 L'affacturage.....	40
2.1.1 Définition.....	40
2.1.2 Les typologies	40
2.1.3 Les caractéristiques	41
2.1.4 Les avantages et les inconvénients.....	41
2.2 Le Forfaitage.....	42
2.2.1 Définition	42
2.2.2 Les caractéristiques.....	42
2.2.3 Les avantages et les inconvénients.....	42
2.3 Le crédit Leasing international	42

Table des matières

2.3.1 Le Principe de Leasing International	42
2.3.2 Les avantages et les inconvénients	44
Section 03 : La technique de crédit documentaire	45
1. Définition.....	45
2. Historique	45
3. L'objet	46
4. Les types de Credoc	47
4.1 Selon le critère de sécurité.....	47
4.1.1 Le crédit révocable	47
4.1.2 Le crédit irrévocable	47
4.1.3 Le crédit irrévocable et confirmé.....	48
4.1.4 Le crédit irrévocable non confirmé	49
4.1.5 Le crédit irrévocable et notifié	49
4.2 Selon le critère de financement.....	49
4.2.1 Le crédit réalisable par paiement a vue.....	49
4.2.2 Le crédit réalisable par paiement différé	49
4.2.3 Le crédit réalisable par acceptation	49
4.2.4 Le crédit réalisable par négociation.....	50
4.3 Selon le critère de financement.....	50
4.3.1 Le crédit documentaire transférable	50

Table des matières

4.3.1 Le crédit revolving.....	50
4.3.3 Le crédit Red-clause.....	50
4.3.4 Le credit green-clause.....	50
4.3.5 Le credit back-to-back	51
5.LeFonctionnemen.....	51
6 Les avantages et les inconvénients.....	52
7 Les risques	52
Conclusion du 2éme chapitre.....	53
Chapitre 03 : étude d'une opération d'importation réalisée au niveau de la BNA à l'aide de la technique du crédit documentaire.....	
Introduction.....	54
Section 01 : La présentation de la BNA et le cadreréglementaire du CI en Algérie.....	55.
1. La présentation de la BNA	55
2. Historique de la BNA	55
3 Les Missions	55
4. Les filiales et participations de la BNA en Algérie et à l'étranger	57
5. Aperçu de l'agence 584.....	58
6. Organisation structurelle de l'agence BNA	59
7. Les principaux responsables de l'agence	59
Section 02 : Présentation de cadre méthodologique	62

Table des matières

1 L'approche de la Recherche.....	62
1.1 Méthode qualitative	62
1.2 Méthode quantitative.....	62
Méthode Mixte	62
2. La stratégie de la recherche	62
3 La collecte des données	63
3.1 L'outil de collecte des données.....	63
3.1.1 Définition de guide d'entretien	63
3.1.2 Construction de notre guide d'entretien.....	63
4. L'analyse des données	64
Section03 : Le traitement d'une opération d'importation réalisée par Credoc au sein de la BNA	65
1 Analyse des résultats de l'entretien.....	65
2 La déroulement de l'opération d'importation	66
2.1 La présentation des contractants	66
2.1.1 Les parties prenantes	66
2.2 La phase de domiciliation de crédit documentaire	66
2.2.1 L'ouverture de dossier de domiciliation	66
2.3 La phase d'ouverture de crédit documentaire	68
2.3.1 La demande d'ouverture d'un crédit documentaire	68

Table des matières

2.3.2 La perception des commissions taxes	69
2.3.3 La PRG.....	69
2.4 La phase modification	69
2.5 La phase utilisation	70
2.6 La phase réalisation.....	70
Conclusion du 3ème chapitre	71
<i>Conclusion générale</i>	72

Bibliographie.

Liste des annexes.

La table des Matières.

Résumé.

Résumé :

Pour favoriser la croissance du commerce international, il est essentiel de comprendre en profondeur les mécanismes et les protocoles de financement, ainsi que de sélectionner les méthodes de paiement les plus fiables pour les transactions commerciales à l'échelle mondiale. Parmi les nombreuses techniques de paiement internationales disponibles, le crédit documentaire se distingue en offrant un niveau élevé de sécurité et de protection tant pour les importateurs que pour les exportateurs, ce qui en fait l'option préférée pour garantir le succès des opérations commerciales internationales.

Notre objectif à travers cette étude est de montrer les exigences du contrat internationale, les techniques de paiement et de financement utilisé, et de montrer l'importance de crédit documentaire comme moyen de paiement des importations en Algérie. Pour mener bien notre travail on a abordé une approche qualitative pour une compréhension profonde.

Mots clés : BNA, CI,DA, Credoc, Remdoc.

Abstract:

A thorough understanding of financing mechanisms and protocols, as well as the selection of the most reliable payment methods for global trade transactions, is essential to the growth of international trade. Of the many international payment techniques available, the documentary credit stands out as offering a high level of security and protection for both importers and exporters, making it the preferred option for ensuring the success of international trade transactions.

Our objective in this study is to show the requirements of the international contract, the payment and financing techniques used, and to demonstrate the importance of the documentary credit as a means of paying for imports into Algeria. In order to carry out our work, we have adopted a qualitative approach for a deeper understanding.

Key words: BNA, CI, DA, Credoc, Remdoc.