



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUE

Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de master en science économique

Option : économie monétaire et bancaire

Thème

**Financement du commerce extérieur : Etude comparative
entre le crédit documentaire et la remise documentaire et
leur contribution au financement des importations.**

Cas de la BADR Bordj menaïel

Réalisé par :

BOUZERMA Sandra

BOURNISSA Lydia

Encadré par :

Mr. BADI Abdelmadjid

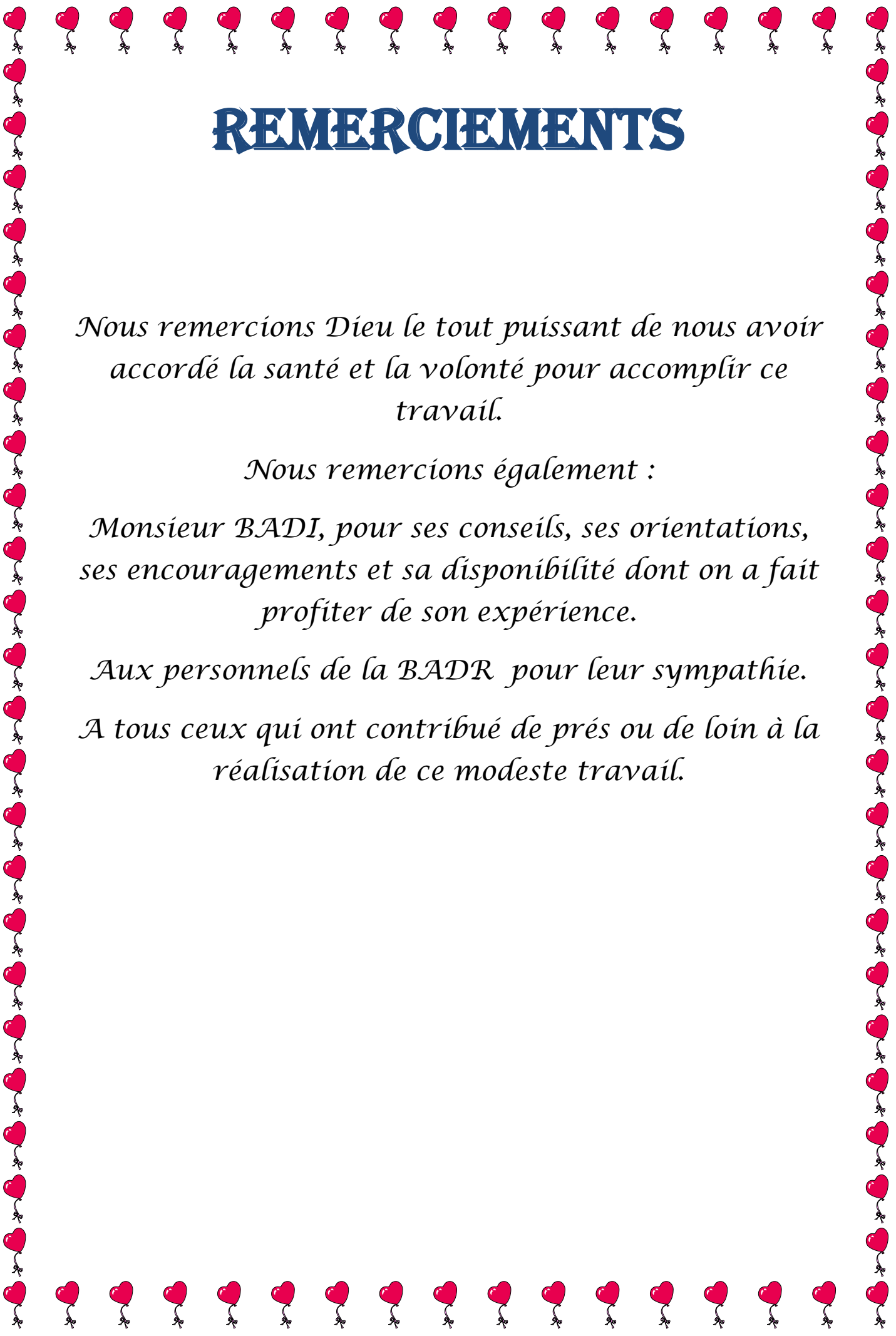
Devant le jury composé de :

Président : Mr. ABIDI Mohamed, Maitre de conférences

Encadreur : Mr. BADI Abdelmadjid, MCA

Examineur : Mr. KEHRI Samir , MAA

Promotion/ 2019-2020



REMERCIEMENTS

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce travail.

Nous remercions également :

Monsieur BADI, pour ses conseils, ses orientations, ses encouragements et sa disponibilité dont on a fait profiter de son expérience.

Aux personnels de la BADR pour leur sympathie.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

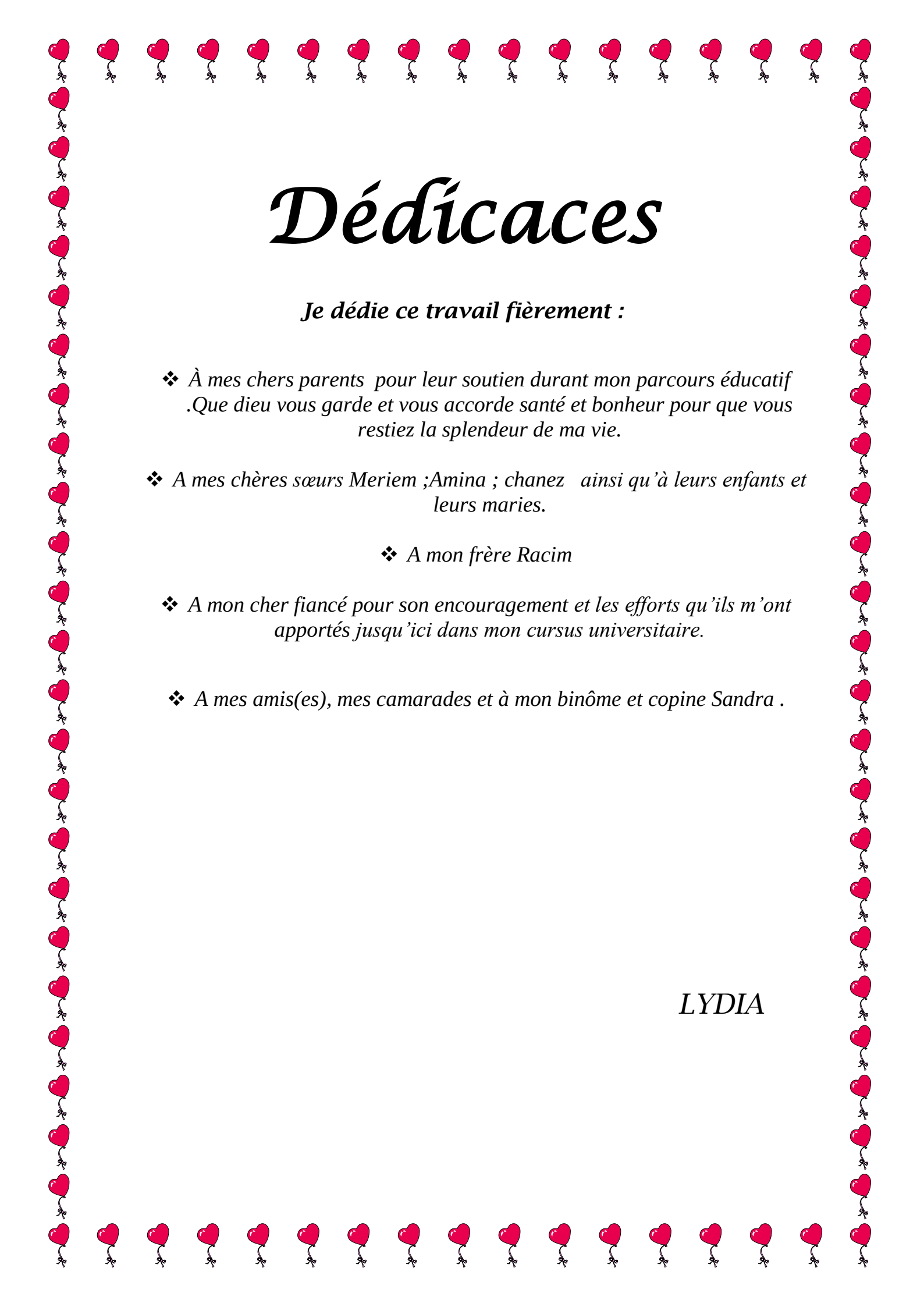


Dédicaces

Je dédie ce travail à :

- ♦ *Mes très chères parents pour tout ce qu'ils m'ont offert, et leurs précieux soutient tout au long de mes études, que dieu vous garde et vous accorde santé et bonheur pour que vous restiez la splendeur de ma vie.*
- ♦ *La mémoire de ma grand-mère(que dieu l'accueille dans son vaste paradis) ;*
- ♦ *Mon mari, qui vraiment n'a jamais cessé de m'écouter et de m'encourager ;*
- ♦ *Mes adorables frères : Mouhand, Chiles et Jugurtha ;*
- ♦ *Ma très chère sœur Lynda et sont mari pour leurs conseils et encouragements ;*
- ♦ *Mon neveu Ilyan ;*
- ♦ *Mon binôme et copine Lydia.*

Sandra



Dédicaces

Je dédie ce travail fièrement :

- ❖ *À mes chers parents pour leur soutien durant mon parcours éducatif
.Que dieu vous garde et vous accorde santé et bonheur pour que vous
restiez la splendeur de ma vie.*
- ❖ *A mes chères sœurs Meriem ;Amina ; chanez ainsi qu'à leurs enfants et
leurs maries.*
- ❖ *A mon frère Racim*
- ❖ *A mon cher fiancé pour son encouragement et les efforts qu'ils m'ont
apportés jusqu'ici dans mon cursus universitaire.*
- ❖ *A mes amis(es), mes camarades et à mon binôme et copine Sandra .*

LYDIA

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ABEF : Association des banques et établissements financiers.

AGI : Autorisation Globales à l'Importation

AID : Association Internationale pour le Développement

Art: Article.

BAD : Banque Algérienne de Développement.

BADR : Banque d'agriculture et de développement rural.

BB : Barclays Bank

BCA : Banque Centrale d'Algérie.

BCIA : Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie

BDL : Banque de développement local.

BEA : La Banque Extérieur d'Algérie

BIRD : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

BIAM : Banque Industrielle d'Algérie et de la Méditerranée

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BNCIA : la banque nationale pour le Crédit et d'Industrie d'Afrique

BM : La banque mondiale

BPPB : la Banque de Paris et des Pays Bas

CAD : la Caisse Algérienne de développement.

CCB : Compte courant bancaire.

CCI: Chambre de commerce international.

CFAT: Crédit foncier d'Algérie et Tunisie

CFR: Cost and freight.

CIC : le Crédit Industriel et Commercial

CIF: Carriage and insurance and freight.

CIP: Carriage and insurance paid to.

CPT : Carriage Paid To

CNEP: Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

CNMC : Conseil national de la monnaie et de crédit

CNRC : La chambre nationale de registre commerce.

CN : le Crédit du Nord

CMC: conseil de la monnaie et du crédit

CL : Crédit Lyonnais

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

CPT: Carriage paid to.

CREDOC: Crédit documentaires.

DA : Dinar algérien.

D06: Document douanier.

D10: Document douanier.

DAB: Distribution automatique bancaire

DAF: Delivered At Frontier

DES: Delivered Ex Ship

DEQ: Delivered,ExQuay

DAT: Delivered at time.

DAP: Delivered at place.

DDP: Dirty delivered.

DEA: Dossiers apurés.

DE/SI : Dossiers en insuffisance de rapatriement.

DGA/OI : Direction générale adjointe des opérations internationale.

DI : Domiciliation à délai normale.

DIP : Domiciliation à délai spéciale.

DS/SE: Dossiers en excédant de rapatriement.

EPE :entreprise publique économique

EXW: EX-Works.

FAS : Free,AlongsideShip

F4: Formule de règlement de la banque centrale.

F104 : Formule pour documents financiers.

FCA : Free carrier.

FDI: Fiche de contrôle des importations a délai normale.

FMI : Le Fond Monétaire International

FOB: Free on board.

GPA :Les Groupement Professionnels d'Achat

GRE: Groupement régionale et d'exploitation.

INCOTERMS: International commercial terms.

ISO: International standards organisation.

LCSB : la Lettre de Crédit Stand-by

LFC: La loi de finance complémentaire.

LMC : loi sur la monnaie et le crédit

LTA : La lettre de transport aérien.

LTR : La lettre de transport routier.

NIF : Numéro d'identification fiscale.

ONACO : Office National de Commercialisation

OMC: Organisation mondiale du commerce.

PGI : Programme Général d'Importation

PREG: Provision retenu en garantie.

RUU: Règles et usance uniformes.

REMDOC: Remise documentaire.

SARL: Société a responsabilité limitée.

SBLC: stand-by letter of credit

SMC : la Société Marseillaise de Crédit

SG: Société Générale

SWIFT: Society for worldwide interbank financial telecommunication.

SYBU : Système informatique utilisé par la BADR.

SOMMAIRE

Sommaire

Introduction général	01
-----------------------------------	-----------

Chapitre I : Introduction au commerce international

Introduction	06
Section I : Notions générales sur le commerce international	06
Section II : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	13
Section III : Financement du commerce international	18
Conclusion.....	23

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Introduction	25
Section I : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international	25
Section II : La prés-domiciliation et la domiciliation bancaire	35
Section III: Evolution de la réglementation du financement des importations en Algérie	40
Conclusion.....	53

Chapitre III: Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaïel 578.

Introduction	55
Section I : Présentation de la banque BADR 578 BORDJ MENAIEL	55
Section II : Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre de banque BADR (BORDJ MENAIEL)	66
Section III: La comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR.....	73
Conclusion:	82
Conclusion générale	85

INTRODUCTION GÉNÉRAL

Introduction général

La répartition inégale des richesses est née du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour.

Toutefois, ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux Conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances.

Nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont liées comportent une part d'incertitude surtout si l'une ou l'autre partie souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques et aux entreprises, des risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution. Le principal risque auquel elles sont confrontées est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. Ce risque est d'autant plus important lorsque l'on se lance dans le commerce international. Il faut donc protéger les transactions de l'entreprise sur ce marché.

Et pour protéger ces transactions, il existe des moyens de paiement, et mode de financement adéquats pour le développement et le renforcement de ces transactions, car ces

Moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial, à savoir : le chèque, le virement international, le billet à ordre ; et comme techniques de paiement : le transfert libre, la remise documentaire, et enfin le crédit

Documentaire.

Dans ce contexte, ce présent travail consiste à démontrer la comparaison entre la Contribution de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations du commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les

Intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale.

De ce fait, l'objectif que nous assignons à ce travail consiste à tenter de répondre à la Problématique suivante :

❖ **Quelle distinction existe-elle entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du financement du commerce extérieur en Algérie ? Et comment peut-on comparer entre la contribution de chacune des deux techniques au financement des importations?**

Et afin de répondre à cette problématique, nous allons orienter cette étude dans un sens qui

Essayera d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs économiques

Dans leurs transactions à l'international ?

- Comment la banque BADR procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ou la remise documentaire?
- Comment peut-on distinguer entre le crédit documentaire et la remise documentaire?

Et quelle est celle qui contribue mieux aux échanges extérieurs (importations)?

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

- La technique du financement du commerce extérieur la plus utilisée par la banque

BADR est le crédit documentaire comparativement aux autres techniques

- La différence entre le crédit et la remise documentaire peut se situer au niveau des

Garanties offertes contre les risques, mais le crédit documentaire reste le plus efficace et le plus sécurisé.

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires projet de LFC 2009, 2011,...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence BADR 578, (Banque Algérienne du Développement Rurale). Ce qui nous a permis de récolter un ensemble des données sur le traitement pratique de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des importations, nous avons aussi fait une enquête par un questionnaire au sein de cette agence qui nous a permis de réaliser une analyse sur la contribution de crédit et la remise documentaire dans le financement des importations.

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

Le premier chapitre se portera sur l'introduction au commerce extérieur

Le deuxième chapitre sera consacré à mettre en évidence les différents modes de financement de commerce international et ses différents risques et garanties.

Enfin, le troisième chapitre constituera le cas pratique, où nous allons comparer entre une opération d'importation par un crédit documentaire, et une autre par la remise documentaire, mais aussi comparer entre la contribution des deux techniques dans le financement des importations au niveau de deux banques dans la région de Bordj Menaïel dans la wilaya de BOUMERDES .

CHAPITRE I :

INTRODUCTION AU

COMMERCE

INTERNATIONAL

Introduction

Les échanges internationaux, notion moins restrictive que celle afférente au commerce international (importations et exportations), englobent toutes les transactions portant sur les opérations d'achat et de vente de produits et de service à l'étranger. L'internationalisation (processus d'ouverture des économies nationales) est un processus d'intégration économique irréversible et concerne aussi bien les opérations commerciales que productives.

Ce chapitre est consacré à introduire le commerce international au sens étroit ou il est scindé en trois sections, la première section portera d'abord sur les notions générales du commerce extérieur tandis que la deuxième section s'étalera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur, et enfin, le financement du commerce extérieur.

Section I : Notions générales sur le commerce international :

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

1. Définition de commerce international

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et de services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation-étranger c'est l'exportation. Dans le sens étranger-nation c'est l'importation.¹

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

2. Les documents utilisés dans le commerce international

Les opérations du service et du commerce international au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de document délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en cinq catégories : documents de prix,

¹ **RAINELLI(M)** « le commerce international » collection repère, édition la découverte ,2003 ,p 262.

documents de transaction, documents d'assurance, documents douanier et documents annexes.

2.1. Les contrats de commerce extérieur

Toute opération du commerce extérieur se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

2.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur

Il est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.²

2.1.2. La forme du contrat

Le contrat de commerce international regroupe généralement trois types de clauses³ :

a) Clauses commerciales

Elles reprennent la nature du marché, les spécifications de l'objet du contrat en détail, l'identification des cocontractants (dénomination des parties, leurs signatures). En effet, on entend par "nature du marché", le contrat lié à un marché de fourniture, ou à un marché d'études, d'assistance technique, d'architecture ou de travaux.

b) Clauses financières

Elles présentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par : Le montant de la part transférable et de la part non transférable, Les modalités de paiement et de remboursement, La domiciliation bancaire des cocontractants, L'assurance-crédit.

c) Clauses juridiques

Elles déterminent toutes les stipulations des lois qui fixent les droits et obligations des cocontractants.

2.2. Les documents de prix

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

² Article 54 du code de commerce algérien .

³ ZOURDANI (s) , « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :cas de la BNA »,mémoire magister université de TIZI OUZOU , 2012,p 67.

2.2.1. La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire

2.2.2. La facture définitive (commerciale) :

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

2.2.1. La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire⁴

2.2.2. La facture définitive (commerciale) :

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

2.2.3. La facture consulaire :

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.⁵

2.2.4. La note de frais :

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

⁴ BERNET(R) : « principe de technique bancaire » ,25 édition DUNOD , PARIS , 2008,p 355.

⁵ IDEM p 355.

2.3. Les documents de transport :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.⁶

2.3.1. Le connaissance maritime (bill of lading)

Le connaissance maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »⁷

Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

2.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA) :

Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA)⁸ qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.

2.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM) :

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accélérer chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.⁹

⁶ BERNET (R) , « moyens de technique de paiement internationaux » , édition ESKA ?paris 1999 , p 226.

⁷ LEGRAND.G ET MARITINI H « le petit export » édition DUNOD ? PARIS , 2009 , p 10.

⁸ Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

⁹ NAJI (j) « le commerce international :théorie , technique et applications » édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC , 2005 p 262.

2.3.4. La Lettre Transport Routier (LTR) :

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.¹⁰

2.3.5. Le récépissé postal :

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.¹¹

2.4. Les documents d'assurance

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

Les types d'assurance :¹²**2.4.1. La police au voyage**

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.

2.4.2. La police flottante ou d'abonnement

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le

¹⁰ IDEM

¹¹ IDEM

¹² PAVEAU(J) , DUPHIL(f) et les autres « exporter, pratique de commerce international »,2008 p 201

document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents. On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

2.5. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.¹³

2.6. Les documents annexes

Les documents d'annexes¹⁴ ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants

2.6.1. Note de poids :

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

2.6.2. Le certificat d'origine :

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

¹³ Idem

¹⁴ GUARSUALT (p), PRIAMI (s), la banque : fonctionnement et stratégie, édition ECONOMICA ? paris .2002. p 137.

2.6.3. Certificat de poids :

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.¹⁵

2.6.4. Le certificat d'analyse :

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

2.6.5. Le certificat sanitaire :

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

2.6.6. Certificat vétérinaire :

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

2.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique :

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

3. Les termes de ventes (INCOTERMS)

Le mot « incoterms » est une abréviation des termes anglais « international commercial terms » ; les incoterms sont des éléments essentiels du contrat achat/vente commercial international de marchandises, ils sont régis par la chambre de commerce internationale (CCI) et sont révisés environ tous les dix ans.

Les incoterms jouent un rôle important dans commerce international de ce fait ils servent à :

- Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises.
- Permettent ainsi à celui qui supporte des risques de prendre ses dispositions quant à l'assurance.

¹⁵ GUARSUAULT (p) , PRIAMI (s) , « la banque :: fonctionnement et stratégie , édition ECONOMICA , paris 2002 p 137

- Indiquer qui doit souscrire le contrat de transport (vendeur ou de l'acheteur);
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et / ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.
- L'un des avantages reconnus à travailler avec les incoterms est de pouvoir constituer le prix de vente des marchandises.¹⁶

Section II : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Le commerce international fondé sur les théories des précurseurs économiques et des organisations qui régissant le commerce entre les nations en contribuant un système d'informations unis.

1. Les théories du commerce international

Les théories qui ont contribuées à l'évolution du commerce international sont celle d'Adam Smith, David Ricardo et de Heckcher, Ohlin et Samuelson.

1.2. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith

En 1776, Adam Smith publie son célèbre ouvrage (Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations). Selon Smith, la division du travail permet d'augmenter la productivité des individus et des entreprises. Les uns et les autres étant plus productifs dans leur domaine respectif, la quantité de biens produits s'accroît, et leur coût diminue. Pour être viable, cette spécialisation suppose toutefois qu'il y ait des échanges entre les producteurs ; autrement, chacun d'eux devrait produire ce qui est nécessaire à sa propre subsistance.¹⁷

1.3. La théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo

En 1817, dans (les principes de l'économie politique et de l'impôt), David Riccardo pousse plus loin la réflexion amorcée par Adam Smith en proposant le principe de l'avantage

¹⁶ KHIAL - A « la chaine logistique en commerce international fabrication , réalité et perspective » , mémoire de magister , université d'Oran 2012-2013 , p 53-54 .

¹⁷ PANET - RAYMOND (A) , ROBICHAUD (D) , « le commerce international : une approche nord américaine » édition chenelière éducation ; Canada ,2005 , p 11

comparatif. Selon ce principe, un pays a intérêt à échanger un bien avec un autre pays, même s'il ne dispose pas d'un avantage absolu par rapport à ce pays.¹⁸

1.4. Théorie des coûts relatifs de HOS

Cette théorie a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckcher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.¹⁹

2. Les institutions du commerce international

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et dans les transactions financières internationales sont essentiellement :

2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'organisation mondiale du commerce mondial l'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.²⁰

2.2. Le Fond Monétaire International (FMI)

Le fond monétaire international a été créé en 1944 par la conférence de Bretton Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle de FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales²¹

¹⁸ Idem p 13

¹⁹ IBELAIDE NE (S), IDJOBAR (g), IRATEN (s) « le financement, risque et garanties du commerce international », crédit documentaire, université de Bejaia, 2013 p 24

²⁰ <http://www.wto.org> : consulté le 20/10/2020 à 18h 30 min .

²¹ <http://www.imf.org> : consulté le 20/10/2020 à 19 h.

2.3. La banque mondiale (BM)

La banque mondiale est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure ; l'AID (Association Internationale pour le Développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale), qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques.²²

3. Le système de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication)

Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de transmission les plus évolués. Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tels que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde. Pour cela, il y a eu fondation d'une nouvelle société qui a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers internationaux en traduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatiques, ce réseau est nommé « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication » SWIFT.

3.1. Définition de SWIFT

Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication système de communication permettant d'effectuer des échanges de données par virements électroniques internationaux entre 1500 banques membres. Les virements se font plus rapidement ; d'une manière plus sécurisés, plus souple et plus économique que les virements effectués par d'autres modes de transmission d'information. Le réseau étant entièrement dédié aux communications bancaires, les codes sont spécifiques aux produits et au langage bancaire .

²³Est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérentes. C'est un

²² <http://www.andlil.com> ; consulté le 20/10/2020 à 19h 30min .

²³²³ LASARY ? « le crédit documentaire », 2007, les memos page 39.

moyen très rapide, peu coûteux, sûr et rendant impossible l'impayé si le virement est effectué avant toute expédition.²⁴

3.2. Les règles de fonctionnement de SWIFT

Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les données classiques d'un virement bancaire à savoir les coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur. Un libellé du motif est rigoureusement codifié.²⁵

3.3. Les avantages du système SWIFT

Les procédés SWIFT présentent plusieurs avantages : ²⁶

3.3.1. La sécurité :

Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs. Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates. Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension.

3.3.2. La rapidité :

Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Les communications par télex sont parfait plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

3.3.3. Le message SWIFT :

Il a un coût réduit ; il peut toujours utiliser le message SWIFT pour les échanges de données informatisées entre banques, autant que le destinataire soit relié au réseau.

²⁴ OULOUNIS (S) , « gestion financière internationale », opus , Algérie , 2005, p 13.

²⁵ RICHARD ? (M) : « le transfert de données bancaire à caractère personnel vers les états unis » université paris panthéon , Sorbonne , 2007 p^66.

²⁶ ZOURDANI (S) , op cité p 74.

3.3.4. La fiabilité :

C'est une autre qualité du SWIFT. En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7 jours. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est très important. Cependant, il existe un inconvénient du procédé SWIFT, c'est la non délivrance d'aucun accusé de réception, ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'à travers le contrôle de l'opération elle-même.

3.4. Les ouvertures SWIFT

L'ouverture²⁷ des crédits documentaires sur document papier transmis par courrier ou par télex a disparu au profit d'une ouverture par un message standardisé d'ouverture SWIFT. Les messages SWIFT sont divisés en segments numérotés. Chaque segment porte sur un élément qui caractérise le crédit documentaire : forme du crédit, numéro du crédit, la date d'émission, date et lieu d'expiration, donneur d'ordre...etc. Ces différentes parties du message se présentent toujours dans le même ordre et sont repérées par un code international. L'usage de la notification SWIFT apporte, outre la rapidité de l'électronique, une grande fiabilité liée à :

- La standardisation, les informations se retrouvent sous la même forme dans le même ordre dans le message d'ouverture.

- La possibilité d'utiliser des traducteurs automatiques ou plus largement des outils d'analyse automatique des avis d'ouverture.

²⁷ LARSARY , op -cité, p 33.

Section III : Financement du commerce international

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

1. Les instruments de paiement du commerce international

À court terme L'importateur et l'exportateur utilisent des instruments de paiements à l'international pour financer leurs opérations qui sont : le paiement par chèque, le virement international et par effet de commerce.

1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. Il contient des mentions obligatoires qui doivent être respectées.²⁸ Le chèque est couramment utilisé dans de nombreux pays pour les règlements nationaux, facile à mettre en œuvre et avec des commissions faibles sur les chèques de montant élevé. Le chèque est d'un usage réduit pour les règlements internationaux. En effet, il présente peu de garanties de paiement pour le vendeur, son émission étant laissée à l'initiative de l'acheteur. La réglementation sur le chèque varie d'un pays à l'autre et son délai d'encaissement peut être long, les frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire, ainsi un coût élevé pour les chèques de faibles montants, avec un risque de change si le chèque est établi en devises et un risque de non-paiement si chèque impayé. Le recours juridique parfois long et difficile. Le chèque peut également être perdu, volé ou falsifié. Chèque de banque²⁹ apporte une grande sécurité de paiement car est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré, malgré cela, le recours juridique parfois long et difficile.

1.2. La lettre de change (ou la traite)

La lettre de change³⁰ est un effet de commerce transmissible, par lequel l'exportateur (tireur), donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

²⁸ LEGRAND (G) et MARITINI (H) , « commerce international » dunod , paris , 2010 , 3 eme édition p .141.

²⁹ LEGRAND(g) et MARITINI (h, « gestion des opérations import export » , DUNOD , PARIS , 2008 p 128.

³⁰ LEGAY(D) « commerce international », édition Nathan . paris , 2011, p 282.

Par ce mécanisme, l'acheteur reçoit du vendeur délai de paiement. Le vendeur peut se faire payer par sa banque sans attendre l'échéance de la traite en l'escomptant ou bien l'endosser pour régler un fournisseur. La lettre de change est un instrument fréquemment utilisé à l'international car elle est un instrument à la fois de paiement et de financement. Emise à l'initiative du vendeur, elle détermine précisément la date d'échéance. Mais elle ne supprime pas le risque d'impayé, sauf si une banque a donné son aval. Le recouvrement de la créance par cette technique peut être long et coûteux (frais bancaire). Des règlements différents selon les pays sont à prendre en compte.

1.3. Le virement international

Le virement bancaire international³¹ est le transfert d'une somme d'argent d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débiteur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères. Le virement présente une facilité d'utilisation dans la mesure où les transmissions sont rapides, sécurisées et à des coûts réduits. C'est l'un des instruments les plus utilisés pour les règlements internationaux. Cependant, quelques limites existent : l'initiative du virement est, en effet, laissée à l'acheteur ; elle ne présente donc pas de garantie de paiement pour le vendeur.

1.4. Le billet à ordre

Est un effet de commerce émis par l'importateur qui promet à l'exportateur le paiement de la somme due à une date déterminée. Emise sur l'initiative de l'acheteur, il est peu utilisé³². On trouve généralement sur le billet à ordre :³³

- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom à l'ordre duquel le paiement doit être effectué.
- L'indication de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit (c'est-à-dire le lieu de son établissement).

³¹ idem

³² idem

³³ MIHAEL (A), STANSCU (D) et INARD PATURE (S) « commerce international » studyrama, paris , 2013, p 270.

Avec un billet à ordre, il est possible d'accorder un délai de paiement tout en mobilisant la créance, par escompte, et une bonne reconnaissance de dette. Néanmoins l'émission de billet à ordre est à l'initiative de l'acheteur, il est courir à un risque de perte ou vol, et un risque d'impayé.

1.5. Warrant

Le warrant³⁴ Est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

1. Techniques de paiement du commerce international

Les opérations du commerce international s'accroissent d'un jour à l'autre, dégageant un besoin de financement, et pour la satisfaction de ce besoin, il faudrait des techniques à la fois de garantie et de crédit. A cet effet, on va traiter les crédits import-export, en axant notre travail sur le transfert libre, la remise documentaire, le crédit documentaire et la Lettre de Crédit Stand-by (LCSB),

2.1. Le transfert libre

De son origine à sa phase de réalisation, cette opération appelée aussi « règlement facture » s'exécute dans le cadre de relation d'affaire entre l'importateur et l'exportateur sans avoir à transiter par le canal bancaire³⁵

. Le transfert libre appelé encore le virement simple, consiste à transférer le montant d'une transaction à la demande de l'importateur pour le compte de l'exportateur (son créancier) accompagné de documents commerciaux. Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :

- L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- Une facture définitive domiciliée.
- Le justificatif douanier 10 exemplaires banque.

³⁴ BOURNARD (R) « le commerce international », édition Nathan , paris , 1993, p 212.

³⁵ Revue trimestrielle BNA FINANCE N 6 , LES MOYENS DE PAIEMENT : le crédit documentaire ; décembre 2003, p 15.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contrepartie physique.

2.1.1. Avantages et inconvénients d'un transfert libre

Le transfert libre caractérisé par la simplicité de la procédure, la modération des coûts, la rapidité, et la souplesse. Mais il apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer. De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.³⁶

2.2. La remise documentaire

La remise documentaire³⁷ est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes. La remise est basée surtout sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques.

2.3. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire³⁸ est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte (à l'aide des documents émis) la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis. Il s'agit d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque en faveur du vendeur étrangère et délivrer à ce dernier à la demande est conformément aux instructions de l'acheteur

2.4. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

La LCSB³⁹ relève souvent de la famille du crédit documentaire, est un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur

³⁶ LEGRAND G et Martini , H, op cité ,2008, p 135.

³⁷ Idem p 131.

³⁸ BOUYAKOUBA (F). « l'entreprise et le financement bancaire » édition casbah , Algérie , 2000 p 263.

³⁹ LEGRAND G ET MARITINI , H , op . cite , 2010 . p 156.

d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

2.4.1. Avantage est inconvénient de la LCSB

La LCSB offre de nombreux avantages⁴⁰ tant pour l'importateur que l'exportateur. Cependant, la LCSB n'est envisageable que s'il existe un climat de confiance réciproque entre l'importateur et son fournisseur. Cette technique est opportune lorsque l'importateur a un courant d'affaires régulier avec son fournisseur. Les documents requis dans une lettre de crédit stand-by sont souvent en nombre limité. Plus de souplesse pour modifier la commande et un coût plus faible à l'usage avec une réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise et une meilleure relation avec son fournisseur.

Ainsi concrète des limites⁴¹, qu'il n'est pas opérationnelle avec tous les pays du monde, Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat et une perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice

2. Le financement à moyen et long terme du commerce international

Le financement du commerce international suppose l'existence des crédits moyen et à long terme de bien d'équipement lourd, l'octroi de tels financements devient de plus en plus une nécessité pour les pays industrialisés pour pouvoir exporter, ces crédits financent des exportations aussi diverses que des usines, des chantiers de travaux publics...etc. Ces moyens de financement désignés par le crédit fournisseur, Le forfaiting, le crédit acheteur et le crédit-bail à l'international (leasing).

3.1. Crédit fournisseur

Le crédit fournisseur ⁴²Est un crédit consenti par un exportateur à un acheteur étranger avec qui il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement, la banque de l'exportateur peut escompter les créances que l'exportateur détient sur son acheteur étranger.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financiers.

⁴⁰ LEGRAND .G et MARTINI H op cité, 2010 p 156.

⁴¹ Idem , 2008 p 179 , 180.

⁴² Idem

3.2. Le forfaiting

Le forfaiting⁴³ consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services.

3.3. Crédit acheteur

Le crédit acheteur⁴⁴ est un crédit consenti par une banque (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services.

3.4. Crédit-bail international (Le leasing)

Le leasing ⁴⁵est un mode de financement consistant en la location d'un bien à usage professionnel avec promesse unilatérale de vente, au plus tard à l'échéance du contrat, au profit du locataire à un prix défini à l'avance. Très utilisé au niveau national, il a été transposé à l'international.

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts de base du commerce international et qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent le règlement de l'opération. Mais aussi, ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations ou d'exportations et bien savoir distinguer le crédit documentaire et la remise documentaire.

⁴³ Idem , 2008, p 251.

⁴⁴ Idem ,2008, p 192

⁴⁵ OULOUNIS (S), op cité , p 46.

CHAPITRE II :

TECHNIQUES ET RISQUES

DU FINANCEMENT DU

COMMERCE

INTERNATIONAL

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Introduction

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent. Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

En conséquence, L'objet de ce chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés au financement du commerce extérieur, en deuxième section sera consacré à la pré- domiciliation et à la domiciliation bancaire. En troisième section nous allons voir l'évolution de la réglementation du financement des importations en Algérie

Section 1 : les risques et les garantis liés aux opérations du commerce International

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

1.1. Les risques liés au financement des importations

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

1.1.1. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs :

Elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

1.1. Risque pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

1.1.1.2. Risque pour l'exportateur

a) Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

♦ Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

b) Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur a retiré la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

♦ Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

1.1.1.3. Risque pour la banque du vendeur

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

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

1.1.2. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

1.1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.¹

1.1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificative)

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.²

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents .si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

1.1.2.3. Risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

¹ Guarsault (p) et PRIAMI (S) : les operations bancaire à l'international , ED , banque . Editeur , paris , 1999, p133

² GUARSUAULT (p) et PRIAMI (S) : op ; cit ; p 125.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

1.1.2.4. Risque pris par le vendeur

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

1.2. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.³

1.2.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

1.2.1.1. Les risques de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières. Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.⁴

1.2.1.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé :

Le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

1.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

³LEGRAND G et MARTINI H / GESTION DES OPERATIONS IMPORT EXPORT ,DUNOD , paris ,2008 , p 222.

⁴LEGRAND G et MARTINI H / IBID , p 223.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

1.2.2.1. Le risque de fabrication

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

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

1.2.2.2. Le risque de crédit

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

1.2.2.3. Le risque d'insolvabilité

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

2. Les garanties et couvertures des risques à l'international

Après avoir analysé les différents risques auxquels sont confrontées les opérations du commerce international, nous entamerons dans ce point, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

2.1. La définition de la garantie et le cautionnement

Il existe une différence entre les garanties et les cautionnements :

2.1.1. Les garanties

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine sommes à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. »⁵

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.⁶

2.1.2. Les cautionnements

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.⁷

2.2. Les garanties en faveurs de l'importateur

Il existe quatre garanties qui assurent l'importateur contre les risques du commerce :⁸

2.2.1. La garantie de soumission (BID BOND) :

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

2.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :

Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

Réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

⁵ LEGRAND.G et MARTIN . H . OP CIT . 2008 P 232.

⁶ IDEM P 233.

⁷ LEGRAND .G . MARTIN . H ,OP CIT , 2010 p 180.

⁸ Ibid . p 182.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance payement bond) :

Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

2.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur

Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont :⁹

2.3.1. La lettre de crédit stand-by :

Appelée également SBLC (stand-by lettre of crédit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

2.3.2. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

2.4. La gestion interne de risque de change

Les techniques¹⁰ les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont :

2.4.1. La clause de change contractuelle :

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le

2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance payement bond) :

Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

⁹ LEGRAND G et MARTINI H . OP CITE ? 2010 ? P 156

¹⁰ LEGRAND G et MARTIN H op cit , p 205

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

2.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur

Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont :

2.3.1. La lettre de crédit stand-by :

Appelée également SBLC (stand-by lettre of crédit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

2.3.2. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

2.4. La gestion interne de risque de change

Les techniques les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont :

2.4.1. La clause de change contractuelle :

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

2.4.2. Le netting :

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.

Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.4.3. Le termaillage :

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

2.4.4. La compensation des flux :

Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

2.4.5. Les swaps en devise :

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales

2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont :¹¹

2.5.1. L'achat à terme :

Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

¹¹ Bernet (R) : principe de technique bancaire », 25 édition DUNOD , paris , 2008 p 265.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.5.2. Les avances en devises :

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

2.5.3. L'option de change :

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

2.5.4. Change avec intéressement :

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

2.5.5. Change budgété :

Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

2.5.6. Option prime zéro :

L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent).

Section 2 : la prés-domiciliation et la domiciliation bancaire

La réglementation du commerce extérieur et du contrôle des échanges a exigé que toutes les actes définitifs de domiciliation des opérations d'importation ou d'exportation de biens et de services soient soumis, à la procédure de pré-domiciliation électronique. La décision de procéder à la domiciliation des opérations commerciales se fonde sur la base de l'appréciation de la surface financière et du risque client.

1. La prés-domiciliation électronique

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.¹²

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site internet de la banque domiciliaire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger.¹³

2. La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

- 1-phase inscription client
- 2-phase identification client et pré-domiciliation de la demande
- 3-phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central
- 4-phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire.

¹² L'article 29 du règlement n 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

¹³ NOTE N 17 /2016 DIRECTION Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

3. La domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

3.1. La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou Service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007

2.1.1. Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- ◆ L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits
- ◆ L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- ◆ L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- ◆ La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

- ♦ Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit
- ♦ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie
- ♦ La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente
- ♦ La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- ♦ La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

2.1.2. Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

2.1.3. Ouverture du dossier

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

♦ **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation.

♦ **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois. ¹⁴

2.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée. ¹⁵

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

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

Source : les documents interne de la BADR

¹⁴ L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 *relatif* aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

¹⁵ . Note n°17/2020/Direction Général des changes du 10 novembre 2020 aux banques, intermédiaire agréés.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO

Exemple de domiciliation de Banque Nationale d'Algérie.

16	01	35	2010	04	10	00014	E
----	----	----	------	----	----	-------	---

2.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8 mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

2.1.6. Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste,

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : La facture définitive; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

♦ **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;

♦ **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;

♦ **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;

♦ **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

2.2. La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignment (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositifs de l'article 33 du règlement N 31 DU 13 MAI 2007.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.2.1. Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à

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

2.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91- 13 de la Banque d'Algérie.

2.2.3. Apurement du dossier de domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises). On distingue trois cas d'apurement possibles :

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

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.2.4. Conservation des dossiers

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

2.2.5. Les dispensés de la domiciliation bancaire

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

- ❖ Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- ❖ Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- ❖ Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- ❖ Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- ❖ Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises 2 reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Section 3 : Evolution de la réglementation du financement des importations en Algérie

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie a adopté un système d'économie planifiée. L'économie étant caractérisée par l'intervention de l'État dans tous les secteurs d'activités.

L'Etat a jeté les bases d'un contrôle qui se voulait total à l'époque : il correspondait à « l'option socialiste » que l'on avait choisie.

Cette politique a perduré jusqu'au début des années 1990 où la nécessité d'engager des réformes en matière d'organisation et de fonctionnement de l'économie s'est avérée indispensable compte tenu de l'émergence du secteur privé et de la déstructuration financière de la plupart des entreprises publiques de distribution ainsi que les démarches de la transition vers l'économie du marché.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Nous essayons dans cette section de faire le point sur l'évolution de la réglementation des importations en Algérie et leur tendance générale.

1. Evolution de la réglementation des importations en Algérie

L'évolution de la réglementation des importations en Algérie a connu plusieurs périodes qui vont de la période d'organisation du monopole de l'Etat sur les importations jusqu'à la libéralisation du commerce extérieur en Algérie.

1.1 Période d'organisation du monopole de l'Etat SUR les importations

Deux grandes périodes ont marqué l'évolution des importations en Algérie, à savoir : la période 1963-1970 et, la période 1970- 1988.

1.1.1. La Période 1963 – 1970

Le 16 mai 1963, l'Algérie a mis en place des mesures protectionnistes dans le but de surmonter aux difficultés rencontrées et protéger l'économie nationale et la poursuite d'une politique de croissance autonome. Ces mesures ont été prises à deux niveaux, touchant aux procédures de contrôle et aux organes de contrôle.

A) Les procédures de contrôle :¹⁶

A.1. Le contingentement à l'importation : le 16 mai 1963 un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits qui sont soumis aux licences d'importation. Cette procédure a comme objectif:

- Protéger la production et l'emploi nationaux,
- De limiter l'importation de luxe dans le but de favoriser l'économie de se devises

A .2. La politique tarifaire : durant la période allant de 1963 et 1967 la politique tarifaire était inadéquate par ce que les droits des douanes étaient trop faibles pour compenser les bas prix les plus compétitifs des partenaires notamment européens. En février 1968 apparaît un nouveau tarif en instituant des nouvelles quotités de droits des douanes.

A.3. Le contrôle de change : l'Algérie quitte le système de la zone « Franc »¹⁰⁶ et se dote d'une banque centrale (la banque d'Algérie) et par voie de conséquence est créé le dinar

¹⁶ L'ordonnance Bancaire N° 10 -04 du 26 Août 2010 relatif a la monnaie et crédit

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

comme monnaie nationale. La banque d'Algérie a exigé que toutes transactions commerciales avec l'étranger et les transferts de fonds soient soumis à des autorisations préalables.

B) Les organes de contrôle :

B.1. Office National de Commercialisation (ONACO) : C'est un organisme public qui, à l'origine, avait le monopole des importations pour un certain nombre de produits. En général ce sont des produits de consommation courante en Algérie : sucre, café, thé ...

B.2. Les Groupement Professionnels d'Achat (GPA) : réunissant l'Etat et les importateurs privés et constituant des sociétés à capital en majorité public jouissant d'un monopole d'importation pour les produits de leurs branches (le bois, les textiles, les chaussures etc...).

1.1.1. La période 1970-1988 : la phase du monopole

La phase du monopole se subdivise en trois périodes : la période 1970-1974, la période 1974-1978 et la période 1978-1988.

A) La Période 1970-1974 : le monopole comme instrument de planification

La réglementation du financement des importations fonctionné par l'attribution aux entreprises publiques d'un monopole à l'importation pour les produits de leurs branches telle que les entreprises de mécanique (SONACOME) ; de matériaux de construction (SNMC) de produits sidérurgiques (SNS).¹⁷

Dès 1972, le monopole a connu un nouveau fonctionnement par la distribution de licences d'importation en vue de favoriser la programmation des achats de l'étranger par les entreprises de monopole. Ce système avait comme objet la régulation des flux commerciaux dans le but de promouvoir la politique économique.

B) La Période 1974-1978 :

Le système des Autorisation Globales à l'Importation (AGI) En janvier 1974, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : « Programme Général d'Importation » (PGI), qui prévoit les régimes d'importation ci-après :

¹⁷ Décret 63/188 du 16 mai 1963 relatif au règlement de contingentement pour l'importation des marchandises conçue par le Ministère du commerce.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

- Marchandises importées dans le cadre d'une autorisation globale d'importation (AGI) délivrée à une entreprise ;
- Marchandises sans paiement ;
- Produits contingentés.

Sous le régime des AGI108, les entreprises nationales recevaient une enveloppe devise libellé en dinars algérien. Cette enveloppe était en fait un titre. D'importation tout en spécifiant:

- Les produits à importer avec leur sous position tarifaire;
- Le montant autorisé pour chaque marchandise.

C) La Période 1978-1988 : le fonctionnement réel du monopole de l'Etat

En février 1978, la loi 78 /02109 bouleverse l'organisation du commerce extérieur et en dessine rapidement les contours, en nationalisant toutes les transactions sur achat et ventes l'article premier de cette loi confère le caractère exclusif du monopole du commerce extérieur aux organismes étatiques seuls à pouvoir intervenir en matière d'échanges extérieurs. Cette loi met en avant trois principes fondamentaux :

- La confirmation formelle du principe de l'intervention étatique « exclusive » au niveau du commerce extérieur ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés nationaux ou étrangers agissant pour leur propre compte ;
- L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérations privées exerçant une activité d'intermédiaire avec les sociétés étrangères.

1.2. La période 1988-1990

La période 1988-1990 est l'une des plus mouvementée pour l'économie algérienne, malgré sa courte durée. En effet, de nombreuses réformes économiques ont été entamées, ayant comme objectif l'assainissement de l'économie nationale. La plus importante de ces réformes est la promulgation des textes législatifs et réglementaires se référant à l'autonomie des entreprises publiques économiques (EPE). Ainsi, l'avènement de l'autonomie des entreprises a conduit à des changements significatifs, tels que : la suppression des Autorisations Globales d'Importations (AGI) et le plan général d'importation.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

1.3. La libéralisation du commerce extérieur de 1990 à ce jour :

Dès la fin des années 1980, l'Algérie a initié un vaste programme de réformes visant la transition d'une économie centralisée vers une économie de marché. Il y a, entre autres, les réformes relatives à la libéralisation du régime des changes et du commerce extérieur. Par le biais de :

- ♦ L'assouplissement du contrôle des changes
- ♦ La libéralisation du commerce extérieur
- ♦ La dévaluation progressive du cours du dinar, débutée en 1989
- ♦ La réforme du système fiscal et douanier avec le concours technique et financier de la Banque Mondiale ;
- ♦ L'instauration de la convertibilité du dinar et la mise en place d'un marché interbancaire de change.

La promulgation du décret législatif N° 91/37 du 13 février 1991 a confirmé l'option des pouvoirs publics pour la libéralisation du commerce extérieur, en ce sens qu'il suffisait aux opérateurs d'être détenteurs du registre du commerce pour pouvoir prétendre d'intervenir dans le domaine du commerce extérieur.¹⁸

En 1994 et toujours dans le cadre de la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant la transition vers l'économie du marché et la libéralisation du commerce extérieur, la procédure de la convertibilité du Dinar a été adoptée; en effet cette convertibilité commerciale du Dinar a été entamée dès 1991, mais mise en œuvre en 1994 suivie par un marché interbancaire de change en 1996 dont l'objet est de déterminer le taux de change en fonction de l'offre et la demande sur le marché des changes ce marché interbancaire de change est venu pour supprimer le régime «fixing»(taux de change fixé).

Le 28 Aout 1997, la Banque d'Algérie a autorisé le droit de change pour les voyages à l'étranger assurant entre autre la convertibilité du Dinars. Autrement dit, la Banque d'Algérie autorisait les demandes de devises étrangères sous réserve que ces devises soient destinées à effectuer des paiements ou des transferts afférents à une transaction courantes et non à des transferts de capitaux.

¹⁸ La loi N°88-01 du 12 Janvier 1988 portant l'orientation des entreprises publiques économiques

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

1.4. La promulgation de la loi de finance relative aux techniques de financement a l'extérieur

Pour l'Algérie, le moyen qui demeure et qui reste comme technique de paiement est le Credoc, par lequel intervient l'Etat pour aménager et régler ses opérations du commerce extérieur d'après la loi de finance complémentaire 2009. Cette dernière contient des dispositions importantes sur le déroulement des importations sur le territoire algérien.

L'instauration du Credoc comme seul moyen de paiement a été motivée par la hausse des importations en 2008 par rapport à 2007. Cette augmentation des importations a poussé le gouvernement à prévoir plusieurs mesures devant freiner l'ascension de la facture des importations. Ainsi, le Credoc a été présenté comme le meilleur moyen devant garantir une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers.

1.4.1. La modification de la loi de finance complémentaire de 2009 – Art 69 LFC

Le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. La loi de finance complémentaire (LFC) 29 juillet 2009 entend faire du crédit documentaire le seul mode de paiement des importations algériennes, une application qui est restée plus ou moins problématique en ce qui concerne les banques commerciales. Bien avant la LFC 2009, les importateurs algériens utilisaient beaucoup plus la remise documentaire dans leurs opérations commerciales que le crédit documentaire. Les ¹⁹modalités d'application des dispositions du présent article sont fixées, en tant que de besoin, par l'autorité monétaire et le ministre chargé des finances.

Les raisons de la promulgation de cette loi est de réduire le volume des importations a partir d'imposition du crédit documentaire comme un seul moyen de paiement, l'Etat espère voir basculer ses entreprises vers la production et vise à gêner les importateurs pour favoriser la production nationale. Ainsi, elle sert à lutter contre le transfert de devise et le blanchissement d'argent, où l'Etat vise à réduire les financements informels générant des

¹⁹ CHERIGUI .CH, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister, université Oran, 2014, p 220
L'article 69 N°09-01 du 22 juillet 2009 de la loi de finance

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

fuites de capitaux. L'article 69 de la LFC 2009 devait, avoir pour impératif de répondre à un objectif essentiel qui est de mettre fin au transfert libre qui constitue un moyen d'absorption de la réserve de change algérienne

1.4.2. La loi de finance complémentaire pour 2010 - Art 44 LFC

Le paiement des importations s'effectue toujours au seul moyen du crédit documentaire. Les entreprises concernées restent soumises comme toute autre entreprise à l'obligation de domicilier l'opération d'importation. Il s'agit d'une obligation quel que soit le mode de paiement. Sont exclus de l'obligation du crédit documentaire les importations de services.

Il est à préciser que si la remise documentaire tout comme le transfert libre ont été rétablis dans la loi de finances complémentaire de 2011 comme mode de paiement des importations, mais il en demeure pas moins que leur champ d'application a été limité aux seules entreprises de production qui recourent à des importations d'urgence dont le montant annuel ne doit dépasser les 4 millions de dinars.

1.4.3. La loi de finance complémentaire pour 2014- Art81

La loi de finance 2014 stipule : « les dispositions de l'article 69 de l'ordonnance N°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 sont modifiées, complétées et rédigées comme suit : le paiement des importations destinées a la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ». Aussi et à titre de rappel, le recours à ces deux instruments de paiement remise²⁰ documentaire et crédit documentaire doit faire l'objet des précautions d'usage pour la maitrise permanant du niveau de la dette à court terme.

A ce titre, et dans le respect des indications prescrites par la banque d'Algérie en la matière, les agences auront à engager des actions de conseil et de sensibilisation des clients, particulièrement ceux utilisant la remise documentaire adossée à des paiements différés, à l'effet de éviter d'allonger de façon excessive les délais de règlement et respecter les échéances de paiement des effets acceptés

Les raisons de la promulgation est l'institution du Crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations a généré des difficultés de trésorerie pour les petites entreprises opérant dans la production qui se sont retrouvées contraintes à régler leurs

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

factures en mobilisant leurs avoirs, avant de recevoir leurs marchandises trois ou quatre mois plus tard.

Le Crédit documentaire a constitué en effet une chance pour les fournisseurs étrangers qui font tourner l'argent des entreprises algériennes durant les longues périodes de commande. Le retour à la remise documentaire devrait soulager ces entreprises qui ne seront plus contraintes de payer leurs importations avant la livraison de la marchandise.

L'élargissement de l'application de la remise documentaire va indubitablement faciliter les transactions aux entreprises importatrices d'intrants et les inciter à se concentrer sur l'augmentation de la production et l'amélioration des conditions de travail

2. La tendance générale des importations algériennes

Dans ce point, nous allons présenter les importations totales algériennes depuis l'an 1963 à l'an 2014. Puis nous allons nous intéresser à l'évolution de la structure de ces importations de (1963-2014). Nous allons enfin illustrer notre analyse par quelques chiffres sur les neufs (09) premiers mois de l'année 2015.

2.1. Evolution des importations algérienne durant la période (1963-2014)

L'évolution des importations totales de l'Algérie est présentée dans le tableau suivant (Cf. Tableau N°1).²¹

Tableau II. 1 : Evolution des importations en Algérie durant la période 1963-2014

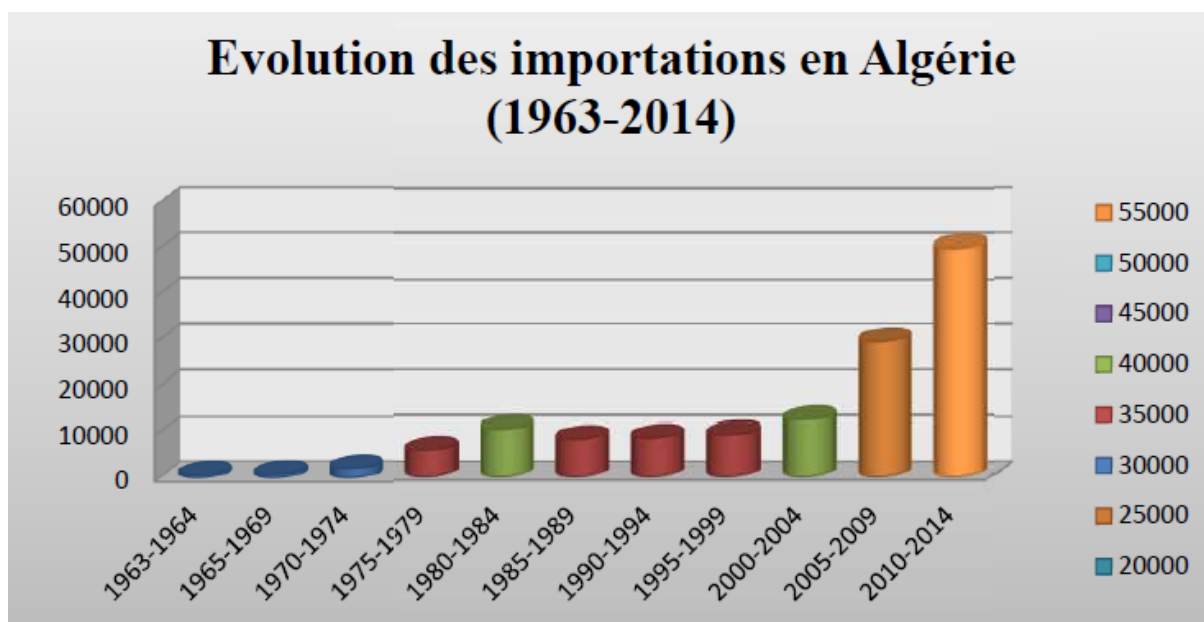
Valeur en million USA											
Année	1963-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014
Les Importations	645	763.6	2048.6	7099.6	1065.22	852.8	8748.8	9422.6	12592.8	29643.4	50340.8

Source : établi par nous même à partir des données de ministre des finances et de la direction général de douane.

²¹ L'article 81 de la loi n° 13-08 du 30 décembre 2013 de la loi de finance.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Figure II. 1 : Evolution des importations en Algérie durant la période (1963-2014).



La tendance générale des importations en Algérie est croissante, mais l'évolution était très lente depuis l'année 1963 à nos jours. Les réalisations des opérations d'importations ont connu une évolution sur trois grandes périodes :

La première s'étale sur onze années (1963-1974), où les opérations d'importation de l'Algérie ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

La deuxième période (1975-1994), où le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, a vu une évolution en hausse entre (1975- 1984), suivi d'une baisse annuelle entre (1985-1989) et une reprise à la hausse à partir de 1990.

La troisième et la dernière période (1995_2014) a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations particulièrement à partir de l'année 2004. Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

2.2. Evolution des importations en Algérie par groupe d'utilisation

Dans le tableau ci-après, nous allons présenter l'évolution des importations en Algérie pour les neufs (09) premiers mois de l'année 2019.

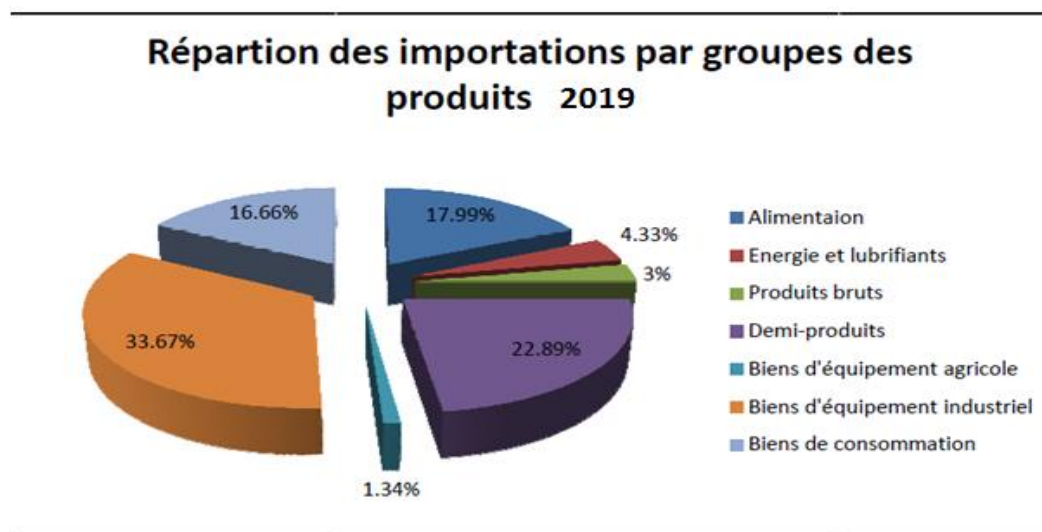
Tableau II. 2 : les importations algériennes par groupe d'utilisation durant l'année 2019

Valeur en Million USD

Groupe de produit	Valeur	Structure en %
ALIMENTATION	7051	17.99
ENERGIE	1699	4.33
PRODUIT BRUTS	1177	3.00
DEMI- PRODUIT	8971	22.89
BIEN D'équipement agricole	526	1.34
Bien d'équipement industriel	13195	33.67
Bien de consommation	6573	16.17
TOTAL	39192	100%

Source : établi par nous même à partir des données de la direction général des douane.

Figure II. 1: Les importations algériennes par groupe d'utilisation durant 2019



Source : établie par nous même à partir des données de tableau N°3

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

La structure des importations en Algérie durant les neufs (09) premiers mois de l'année 2019 nous montre que la catégorie biens d'équipement industriel occupe la part la plus importante avec 33.67% du totale des importations. Les demi positions avec 22.89% du totale des importations, suivi par les produits alimentaire et les biens de consommation avec des parts respectivement de 17.99% et 16.77% des importations totales. Les autres produits ne présentent qu'une part très marginal et insignifiante avec un pourcentage de 4.33% pour les énergies et lubrifiants, 3% pour les produits bruts et 1.34% pour les biens d'équipement agricole.

2.3. Les importations algériennes par régions économiques

Les importations algériennes par région est illustrée dans le tableau ci-dessous

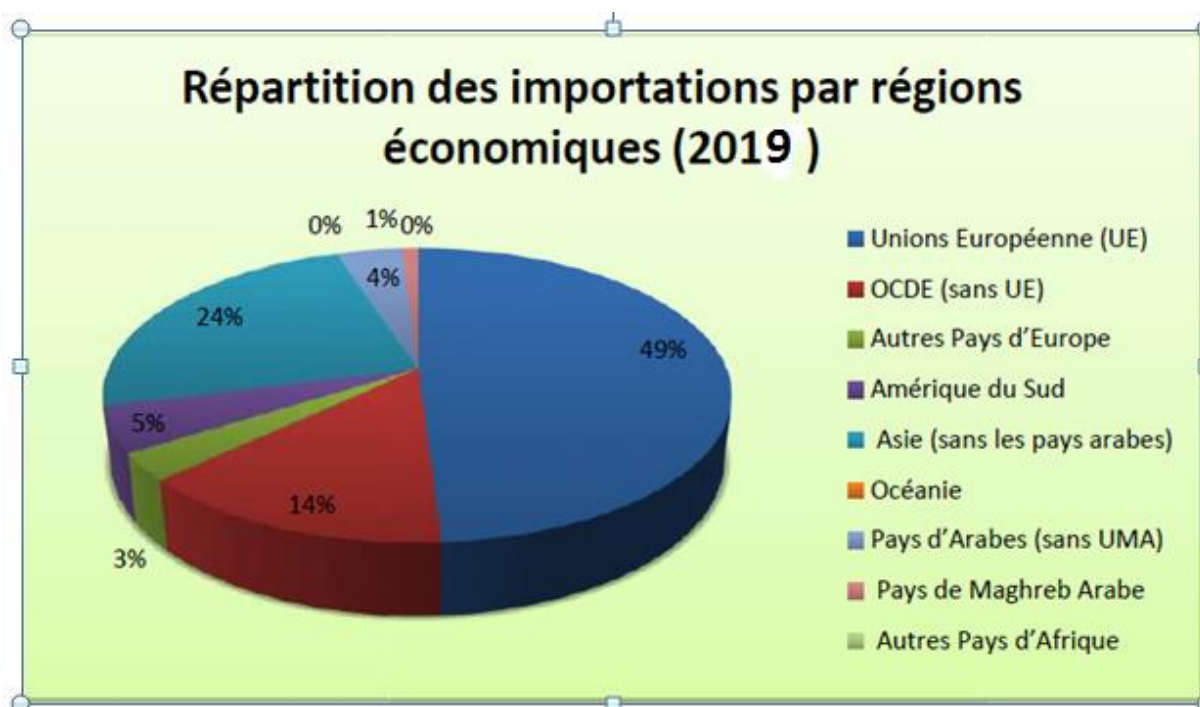
Tableau II. 3 : Les importations algériennes par régions économiques pour les neufs (09) premiers mois de l'année 2019

Région économique	Valeur	Structure en %
Unions européenne(UE)	19011	48.50
Ocde (sans UE)	5612	14.32
Autres pays d'Europe	994	2.54
Amérique du sud	2051	5.23
Asie (sans les pays arabe)	9315	23.77
<u>Océanie</u>		
<u>Pays d'arabe (sans UMA)</u>	<u>1428</u>	<u>3.64</u>
<u>Pays de Maghreb arabe</u> <u>UMA</u>	<u>492</u>	<u>1.25</u>
<u>Autre pays d'Afrique</u>	<u>289</u>	<u>0.73</u>
<u>Totale</u>	<u>39192</u>	<u>100%</u>

Source : établi par nous même à partir de la direction générale des données.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Figure II. 2 : la répartition des importations par région économique



Source : établie par nous même à partir des données de tableau N°4

Les pays d'Union Européenne représente notre principal fournisseur durant les neufs (09) premiers mois de l'année 2019. Elle représente 48.50% la source de nos importations, suivie par les pays d'Asie (sans les pays arabes) avec une proportion de 23.77 % des produits importés et OCDE (sans UE) de 14.32% .Les importations de l'Amérique du Sud demeurent relativement faibles avec une part de 5.23%. Les importations des Pays d'Arabes (sans UMA) et Autres Pays d'Europe sont marquées par des faibles proportions 3.64 % et 2.54%. Les importations des Pays de Maghreb Arabe UMA et Autres Pays d'Afrique demeurent avec des proportions très faibles 1.25% ,0.73%.

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons essayé de présenter l'évolution du système bancaire algérien (depuis la période de gestion administrative de l'économie à la période de transition vers l'économie du marché). Il nous a permis de conclure qu'avant les réformes de 1990, les banques commerciales algériennes ne disposaient ni du cadre institutionnel approprié ni de l'expérience pertinente pour être des intermédiaires financiers efficaces, suite au monopole de l'Etat. Enfin, au terme de notre analyse nous avons conclu que la réglementation du financement des importations en Algérie a été modifiée par la Banque d'Algérie à travers la loi de finance complémentaire (LFC) et qui est devenue l'instrument par lequel les autorités monétaires gèrent le financement des importations.

CHAPITRE III :

COMPARAISON ENTRE LE CRÉDIT

ET LA REMISE DOCUMENTAIRE ET

LEURS CONTRIBUTIONS DANS LE

FINANCEMENT DES IMPORTATIONS

: CAS DE LA BADR BORDJ MENAIEL

578.

Introduction

Pendant le stage effectué au sein de la banque (BADR). Nous allons illustrer notre cas pratique, par une présentation de la banque comme une première section, ensuite, dans une deuxième section, nous allons procéder à une comparaison pratique entre les deux techniques de financement à savoir le crédit et la remise documentaire. Et enfin, dans la troisième section nous allons réaliser une comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR

Dans le présent chapitre, nous avons pour objectif d'illustrer les résultats de notre cas pratique. Nous allons d'abord présenter la banque qui a fait objet de notre lieu de stage ; puis, nous allons, dans une deuxième section, procéder à une comparaison (selon les documents internes de la banque) entre les deux techniques de financement à savoir le crédit et la remise documentaire. Enfin, dans la troisième section nous allons réaliser une comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR.

Section I : traitement pratique des dossiers crédit documentaire et remise Documentaire dans le cadre de banque BADR (BORDJ MENAIEL

•Présentation de la banque BADR 578 BORDJ MENAIEL

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) 115 est une institution financière nationale. Elle fut créée par le décret 82-106 du 13 mars 1982, pour encourager l'agriculture et le monde rural, et elle a été opérationnelle en novembre 1982 avec un capital de 22.000.000 DA, elle a pour but le financement du secteur agricole et le secteur agroindustriel.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion. Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000DA, chargé de fournir aux entreprises publiques, économiques conseil et assistance, l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural qui est constituée initialement de 143 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA), son réseau compte aujourd'hui 293 agences et 42 succursales (groupes régionaux d'exploitation). Près de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle dans le financement de tous les secteurs d'activités¹.

- **Rôle du service étranger**

Le service étranger de la BADR exerce le même rôle que AGB ; contrôle financier des opérations de commerce extérieur et de change, La domiciliation des importations et des exportations, recevoir des documents de la clientèle et leurs opérateurs...etc.

¹ Document interne de la BADRA

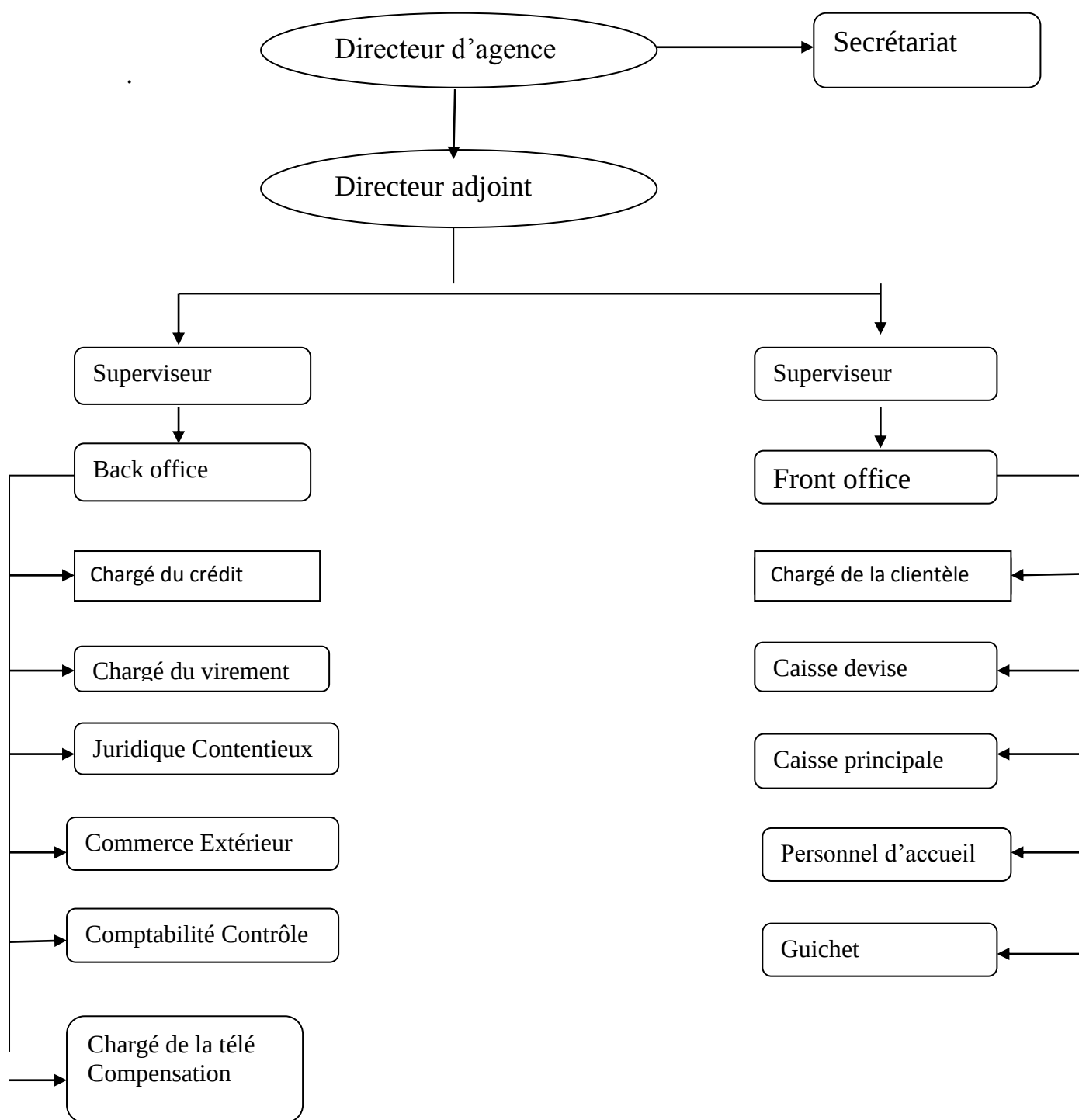


Figure III. 1: L'organigramme de l'agence BADR 578

Source : agence BADR 578 BORDJ MENAIEL Novembre 2020

Dans ce cas pratique nous avons traité un crédit documentaire et une remise documentaire au niveau de la BADR; et cela pour mieux comparer le déroulement entre ces deux techniques.

2. Etude pratiques des dossiers crédit documentaire et remise documentaire

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

2.1 Etude du dossier de crédit documentaire

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste en une opération d'importation d'une huilerie, où le moyen de règlement est le crédit documentaire au niveau de la BADR

2.1.1. Ouverture du crédit documentaire

L'entreprise importatrice (société à responsabilité limitée AI), qui demande à sa banque BADR l'émission d'un crédit documentaire pour financer cette importation en faveur de la société exportatrice (HAUG GIDA MAKLINALARI SANAYI TICARET) à un prix de 150 000.00 EUR.

Le client doit d'abord effectuer un pré domiciliation :

En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.

En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe.

Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'être sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur

En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client
- Raison sociale
- N d'identification fiscale

- N de registre de commerce
- N de la licence d'importation
- Nature de produit objet d'importation
- Tarif douanier
- N de la facture pro forma ou le contrat commercial
- Montant et la devise de facturation

En quatrième et la dernière phase une fois le pré domiciliation est valide, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :

- La demande d'ouverture d'une lettre de crédit dument renseigné et signé par le client
- La facture pro forma en trois exemplaires pour lui attribuer le numéro de domiciliation ;
- La carte magnétique ;
- La mise à jour fiscale et para fiscale ;
- Bilan et tableau des comptes de résultat tels que déclarés à l'administration fiscale
- Le registre de commerce légalisé par la Centre Nationale du Registre Commerce CNRC ;
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale

Le banquier procède alors aux vérifications des documents précédents et vérifie que :

- ❖ Le client ne figure pas sur la liste des « interdictions de domiciliation bancaire » transmis par les services des contrôles des changes de la banque d'Algérie via la direction générale adjointe des opérations internationale (DGA/OI) ;
- ❖ Le produit objet d'importation n'est pas suspendu et ne figure pas sur la liste des produits prohibés ;
- ❖ Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la BADR comme garantie de la solvabilité.

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer, à savoir :

- ❖ La demande de domiciliation (annex2)
- ❖ L'engagement du client atteste que le matériel objet d'importation est pour le besoin de la société (annexe 4) ;
- ❖ Attestation de risque de change (annexe 5) car le cours de change n'est pas stable ;
- ❖ Une fois les documents sont réunies le banquier doit les vérifier préalablement, il doit constituer le provisionnement 103% provision retenu en garante PREG, avant la domiciliation de la facture pro forma
- ❖ Attestation de non impayé (annexe 6).

Le dossier de domiciliation :

Le chargé de commerce extérieur va entamer le travail suivant :

Prélève les frais de domiciliation sur le système en utilisant le code d'opération CD2

- Débit le compte de client : 3.510,00 DA ;
- Créditer le compte produits : 3.510,00 DA.

Après vérification de la recevabilité de la demande le chargé de commerce extérieur procède à

- L'inscription du dossier sur le registre réglementaire ouvert à cet effet
- Ouverture d'une fiche financière qui porte les documents suivant : la facture pro forma dument domiciliée, les avis de débit et de crédit, les correspondances avec le réseau, les documents qui attestent l'expédition de la marchandise, les attestations, le dossier adresser à la DGA /OI.
- Ouverture d'une fiche contrôle qui porte les documents suivant : le message SWIFT

(Annexe 13) d'ouverture et de règlement, le document douanier, avis de débit frais de domiciliation, avis d'ouverture, demande de domiciliation, engagement du client, facture définitive. Dans notre cas le crédit est margé à 100% :

- Enregistrement comptable de l'opération code C13
- Le prélèvement du compte dinars client d'une provision (PREG) destinée à la couverture du crédit documentaire
- Schéma comptable
- Débit compte client contre-valeur en dinars de la facture plus les 3% de risque de

Chapitre III : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaiel 578.

Change

- Crédit compte provision pour Credoc le même montant
- Débit compte client débit pour ouverture Credoc
- Crédit compte pour ouverture Credoc
- Le chargé de commerce extérieur appose le cachet de domiciliation sur la pro forma

Figure III. 2: Le modèle de cachet de domiciliation (AGENCE BORDJ MENAIEL 578)

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVLOPPEMENT RURAL 					AGENCE BORDJ MENAIEL 577		
DOMICILIATION IMPORT							
06	04	06	2020	4	10	00005	EUR
BORDJ MENAIEL LE 08 /11/2020							

Source : le système bancaire BADR

Transmission de dossier au niveau centrale :

A la réception de dossier, le chargé de l'envoi électronique dument mandate s'assure que le dossier contient les pièces suivantes :

Le bordereau d'envoi assorti d'un numéro classification avec un numéro de repère La demande de crédit documentaire dument signée par le donneur d'ordre, le directeur d'agence, le superviseur du backoffice

- La facture pro forma domicile
- L'avis de débit, portant la constitution de la PREG
- Le registre de commerce
- La fiche de renseignement du client.

Le directeur annote les documents règlementaires exigibles à la domiciliation, avant leur transmission, de la mention « document conforme à l'originale tenu en nos guichets » et remet le dossier entier au chargé de l'envoi électronique pour transmission.

Le chargé de l'envoi transmet la demande du crédit documentaire par voie électronique accompagnée des documents suscités une fois ces derniers scanner et compresser conforme mènent au mode opératoire de transmission et de sécurité de l'information vers la direction générale adjointe chargé des opérations internationales.

Une fois la lettre de crédit est ouverte cette dernière envoi le message SWIFT d'ouverture à la boîte email du client.

Les frais d'ouverture :

A la réception du SWIFT de la DGA/OI, le chargé de commerce extérieur confronter la demande d'ouverture, dument remplie comprenant les 17 clauses établie en accord par le donneur d'ordre par apport aux renseignements figurent sur le message SWIFT

Comptabilise l'opération par le code V31 en actionnant les comptes suivants :

- Schéma comptable
- Débit compte client
- Crédit compte liaison siège.

2.1.2. La gestion du dossier :

Dans notre cas le client n'a pas proposé aucune modification

C) réalisation du crédit documentaire :

A réception de l'avis de débit liaison siège émis par la DGA/OI, le chargé de commerce extérieur aux opérations ci-après :

Authentification de la liaison siège reçu de la DGA/OI

Contrôle des documents accompagnant la liaison siège :

03 factures définitives, 1/3 connaissance libellée au nom de la BADR 378 BORDJ MENAIEL , 01 certificat d'origine + 02 copies conformes à l'original, 01 certificat de conformité + 02 copie à l'original, note de poids, liste de colisage et EUR1 (certificat de circulation des marchandises), avec la demande du crédit documentaire.

Rapporter le cachet de domiciliation sur la facture définitive avec la date de domiciliation sur la facture pro forma ; et endosser le connaissance, avec la date de l'endossement.

Remise des documents au client pour entamer les procédures de dédouanement de la marchandise au port de destination contre une décharge authentifiante.

2.1.3. La phase d'apurement

Dans notre cas il y a une égalité entre les flux physique (D10 exemplaire banque (Annexe 7), et les flux financière la formule 104 Annoté la facture définitive le SWIFT de règlement.

2.2. Etude du dossier d'une remise documentaire

Dans ce second cas, une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL UF) a signé un contrat d'achat avec son fournisseur (XIAMEN IMP AND EXP) de chine, le moyen de paiement choisit par les contractants c'est une remise documentaire.

La banque remettante (CMT BANK CHINA) envoie un ordre d'encaissement à la BADR BANK qui joint les documents suivants : (03 copies facture commerciales, 03 copies connaissance maritime 03 listes de coulisage, 01 certificat d'origine, 01 certificat de qualité, 01 certificat sanitaire, certificat d'analyse, certificat technique des produits alimentaires.

Une fois la banque reçoit le pli par DHL, le chargé de commerce extérieur effectue alors un contrôle sur les documents et vérifie la conformité de ceux-ci selon la réglementation

Algérienne. Elle doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau d'encaissement ont bien été reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celle de la facture.

Avant que l'exportateur expédie la marchandise et remettre les documents qui attestent cette l'expédition à la banque, notre client doit s'inscrire préalablement à une pré domiciliation sur le site web de la BADR et compléter les instructions concernant ses informations.

Comme si expliquer dans le cas du crédit documentaire.

Ensuite, le chargé de commerce extérieur entame les étapes suivantes :

Accuse de réception : à la réception de l'encaissement, l'agence doit apposer le cachet dateur (date du jour de la réception) au recto du bordereau, et informe la banque remettante d'acceptation de la remise. (Annexe 9)

La notification au tiré : une lettre de notification est adressée au tiré. (Annexe 10)

Après avoir le client a reçu la lettre de notification, ce dernier va se présenter à la banque accompagnée des documents ci-après :

La lettre d'acceptation de pré domiciliation ; Les mises à jour fiscales et parafiscales ; Le bilan fiscal ; La taxe de domiciliation

Le chargé de commerce extérieur lui délivre à son tour quelque document pour la signature :

La demande de domiciliation, l'attestation de risque de change et l'attestation de non impayé.

À la réception proprement dite, le chargé de commerce extérieur fait l'enregistrement de la remise (dans notre cas son numéro est 358RD0005/16), et ouvre la chemise de dossier.

La comptabilisation en entrée de l'encaissement :

Schéma comptable : il est comptabilisé par le code d'opération RD1 sur système informatique

« SYBU »

- ❖ Débit compte client avec le montant et la devise de la remise.
- ❖ Crédit compte provision avec le même montant de la remise.

Après la constitution de la provision, le chargé de commerce extérieur va domicilier la facture

Les documents sont remis au client contre une décharge signée par le client avoir pris les documents concernant l'encaissement numéro 358RD0005/16.

Règlement de l'encaissement :

Une fois le client en possession de sa marchandise conforme avec la facture commerciale en termes de la quantité et de la qualité, ce dernier ordonne à la banque le paiement de sa créance et rédige un ordre de règlement (annexe 12)

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit surseoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence
- La copie de bordereau d'encaissement
- La copie de la facture commerciale domiciliée
- L'ordre de virement de client (annexe 11)
- L'ordre de transfert (annexe 12)
- Formule 104 en 04 exemplaires
- Le document douanier exemplaire déclarant
- Attestation de non impayé.

L'apurement du dossier

À la réception de liaison siège avis de débit de la direction générale adjointe des opérations internationales le chargé de commerce extérieur procède au transfert du montant de l'encaissement par l'utilisation de code d'opération R04.

À la réception de document douanier exemplaire banque dans le délai réglementaire qui est de trois mois plus un mois le dossier est déclaré apurer.

Section II: Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Pour mieux estimer les outils les mieux adaptés, nous devons faire une comparaison dans laquelle nous présenterons les principales différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le tableau comparatif ci-après nous permet de situer les principaux composantes, formes, modes de réalisation et valeur des documents de Credoc et Remdoc, ainsi que les risques et garanties qui en découlent de ces deux modes de financement.

Tableau III 1: Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les intervenants :		
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire de la remise
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice	Banque remettante
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
Banque correspondante à la banque du l'importateur	Banque confirmatrice	N'existe pas dans la remise documentaire
Rôle de la Banque émettrice	engagement irrévocable de paiement sur la conformité des documents	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement (consiste à transmettre les documents).
Formes	Révocable ; Irrévocable ; Irrévocable et confirmé	Remise simple ; Remise documentaire
Mode de réalisation	Par Paiement immédiat (à vue) ; Par Paiement différé ; par acceptation ; Réalisation par négociation	Par Paiement (à vue) ; Par Acceptation ; Par Acceptation et aval ; Par lettre d'engagement.

Chapitre III : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaïel 578.

Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur.	Les documents l'appréciation de l'importateur
Avantages/garanties	1-le Credoc est à l'initiative de l'exportateur 2-une sécurité de paiement pour l'exportateur 3-une garantie pour l'importateur 4-Couverture du risque de non-paiement bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé	1-la Remdoc est en faveur de l'importateur 2-l'opération est fondé sur la confiance des contractants. 3-une garantie pour le vendeur 4-une technique simple et souple 5-moins onéreux qu'un crédit documentaire. 6- moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.
Limites/risques	1-La réalisation est rigoureuse 2- Une technique onéreuse 3- Gestion administrative très Lourde	1-une garantie limitée 2-la non-levée des documents 3-Non-respect de la qualité, quantité par l'exportateur et le retard de la livraison 4-Risque de non-paiement par l'importateur
La procédure de déroulement de l'opération	1. Ouverture du Credoc 2. Emission du Credoc 3. Réalisation du Credoc	1. constitution de dossier de Remdoc 2. réalisation de Remdoc
La pré-domiciliation électronique	Phase 1 : inscription client Phase 2 : identification client et pré-domiciliation client	Les mêmes étapes que le crédit documentaire

Chapitre III : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaïel 578.

	Phase 3 : contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau de la centrale de la banque intermédiaire agréée Phase 4 : contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire	
les étapes du dossier de domiciliation bancaire	1/Attribution d'un numéro de domiciliation 2/Ouverture d'une fiche de contrôle 3/ Constitution de la commission de domiciliation. 4/ Apurement de dossier de domiciliation.	Idem
Les documents exigés pour la domiciliation	1/ Imprimé d'inscription de pré-domiciliation 2/ Facture pro-format 3/ Le registre de commerce légalisé par CNRC 4/ Demande de domiciliation 5/ Engagement d'importation ou une taxe domiciliation 6/NIF 7/Documents fiscale et parafiscale 8/Extraie de rôle apuré 9/ Bilan fiscale	Les documents exigés pour la domiciliation d'une remise documentaire sont les mêmes qu'un crédit documentaire
Pour l'ouverture du Credoc	1/ Demande d'ouverture de crédit documentaire 2/ Facture pro-format 3/ Attestation validation PREG	Absence d'ouverture du crédit

Chapitre III : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaïel 578.

	4/ Attestation de non impayé 5/ Attestation de risque de change 6/ Engagement pour propre utilisation	
Les documents exigés du fournisseur	1/ Facture commerciale 2/ Certificat d'origine 3/ Certificat de conformité 4/ Connaissance 5/ Autres annexes	Idem
Les commissions de la constitution du dossier	Commission de domiciliation (fixe) 3000DA -Commission d'ouverture 3000 DA -Commission d'engagement 6.25 % pour un montant total de la marchandise-les frais SWIFT 2000 DA.	-Commission de domiciliation 3000 DA -Règlement min 2500 (hors frais banque d'Algérie) -Commission de remise contre acceptation 3000DA -Les frais SWIFT 2000

Source : Réalisé par nos soins à partir des ouvrages de commerce international ; les opérations d'import-export, et à partir de stage 2020.

1. Résultat de la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le tableau ci-dessus explique les points identiques et comparatifs relatif aux concepts liés à ces deux techniques de financement. Le crédit documentaire et la remise documentaire sont des techniques de paiement et de financement des opérations de commerce extérieur.

Tout d'abord pour assurer le bon fonctionnement et la réalisation de l'un des deux techniques exigent quatre intervenants mais dans le crédit parfois Cinque qui jouent un rôle différent de l'un à l'autre.

Dans l'opération de crédit documentaire intervient le donneur d'ordre (importateur) qui demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur. Sa banque émettrice accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par son client, elle ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice. Ainsi la banque correspondante située dans le

pays de vendeur informe l'exportateur de l'ouverture de crédit documentaire. Le bénéficiaire (exportateur) reçoit le crédit documentaire et il présente les documents nécessaires dans les délais indiqués, afin de bénéficier de l'engagement bancaire.

Tandis que dans la remise documentaire les intervenants jouent un rôle différent de celle du Credoc. L'exportateur ou le donneur d'ordre confie l'opération à sa banque (la banque remettante) cette dernière agit selon les indications portées sur la lettre d'instructions du donneur d'ordre. L'importateur (le tiré) c'est lui qui devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite. La banque présentatrice est la banque correspondante à la banque du vendeur, située dans le pays de l'acheteur, elle est chargée de l'encaissement de la créance contre remise des documents.

Il existe les différentes formes possibles pour réaliser ces deux techniques de paiement. Pour le Credoc, il s'agit ; du crédit documentaire révocable : Ce type de crédit peut être à tout moment modifié ou annulé par l'importateur sans avertissement préalable, ce crédit est rarement utilisé ; Le crédit documentaire irrévocable : Contrairement au premier, celui-ci offre au vendeur une plus grande sûreté de paiement, en d'autre terme, il s'agit d'un Credoc qui comporte un engagement de la banque émettrice d'honorer pour le compte de l'importateur ; Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : Il offre au vendeur une double sécurité de paiement, auquel la banque confirmatrice ajoute son propre engagement à celui de la banque émettrice, Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

Néanmoins, la remise documentaire à deux formes souples à réaliser ; la première est la remise simple ; ne comprend que des documents financiers qui visent les moyens de paiement (lettres de changes, billets à ordres, chèques ou la traite etc....) la deuxième est la remise documentaire ; elle s'agit des documents commerciaux (factures, documents de transports, titres de propriétés....) accompagnés avec des documents financiers (cheque, traite...)

Plusieurs modes de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat, premièrement, un crédit documentaire, peut réaliser avec un paiement à vue ; dont la banque paie à la présentation des documents, Paiement à échéance quand la banque s'engage à payer à l'échéance indiquée dans le crédit documentaire, paiement par acceptation duquel la banque accepte une traite tirée sur elle-même ; c'est la banque qui est engagée dans le paiement vis-à-vis de l'exportateur. En fin, paiement par négociation ; la banque avance les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite. Deuxièmement, remise documentaire peut

s'effectuer contre paiement (à vue) ; la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat du montant de la facture. Contre acceptation ; la banque présentatrice ne remet les documents à l'acheteur que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent. Contre acceptation et aval : C'est l'acceptation de la traite par l'importateur (un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance), en plus la banque a engagée à donner son aval. Ou contre lettre d'engagement : Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Le Crédit et la remise documentaire occupent une place importante dans les échanges internationaux, ils présentent des avantages et limites ou des risques et garanties, à la fois pour l'exportateur et l'importateur.

Tous d'abord le Credoc est ouvert à l'initiative du l'exportateur, par contre la Remdoc est en faveur de l'importateur, qu'il exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au Credoc , qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risquées.

Le Credoc offre une sécurité de paiement pour l'exportateur qui consiste à l'engagement définitif de la banque dans la procédure. Aussi que l'importateur est garanti du respect des conditions issues du contrat commercial, l'exportateur n'étant payé par la banque que s'il fournit les documents prouvant qu'il a respecté ses engagements.

Encore la remise documentaire offre une garantie pour le vendeur : l'acheteur ne pourra pas prendre possession des marchandises à l'arrivée sans avoir au préalable réglé ou s'être engagé à régler le montant de la facture. Une technique souple : elle n'entraîne pas de formalité particulière pour l'acheteur, elle est donc simple et rapide à mettre en place, son coût reste raisonnable. Notamment lorsqu'en compare avec le crédit documentaire.il est onéreux suite à une panoplie de commissions, et sa mise en place est très rigoureuse.

Tandis que, la Remdoc présente des garanties limitées ; les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, et comme elle expose au différents risques telle que ; la non-levée des documents ; les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur. Si celui-ci ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents. L'exportateur devra alors, à ses frais, rapatrier les marchandises ou essayer de les vendre sur place. Le retard dans la livraison, le non-respect de la qualité, quantité, etc. et le risque de non-paiement, de contestation de la

valeur des documents et de l'interruption des activités en cas de force majeure. Dans tous les cas, les banques n'assument aucun engagement ni responsabilité pour le non-respect des instructions qu'elles transmettent et la non-conformité des documents et le retard sans paiement.

Dans le crédit documentaire, le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises qu'il paie ont été bien expédiées par le vendeur. Ainsi, le Credoc est certes le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Remdoc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du crédit documentaire est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la Remdoc est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

La procédure de déroulement de l'opération d'un Credoc est différente de celle d'une remise ; le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et la réalisation du crédit documentaire dont chaque étape d'entre elles nécessite certains nombres de formalités. Alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation de la remise documentaire. D'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.

En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leurs conformités, le client doit payer la somme dû de l'opération. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non- paiement.

Les opérateurs économiques qui procèdent à l'opération d'importation, que ce soit par crédit documentaire ou par remise documentaire sont soumis à des procédures d'un pré domiciliation par site internet et d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. Les étapes de ces dernières sont les mêmes pour les deux modes de paiement.

Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire sont les mêmes de celle d'une remise documentaire. Néanmoins l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.

Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : dans le Credoc, le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise sans payer le fournisseur). Dans la Remdoc, le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas. Les commissions du crédit documentaire coûtent généralement plus chères que la remise documentaire.

Section III : La comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR

Nous allons essayer de présenter les opérations d'importations financées par la BADR, soit par le crédit documentaire ou la remise documentaire comme moyen de paiement.

Dans cette section, nous avons pour objectif de présenter l'évolution des opérations documentaires à l'import entre l'année 2009 et l'an 2016¹¹⁶, puis, nous allons présenter, la contribution des crédits documentaires dans le financement des importations et la répartition des crédits documentaires par secteur d'activité, par région économique.

1. Evolutions des opérations documentaires à l'import entre (2009- 2019*)

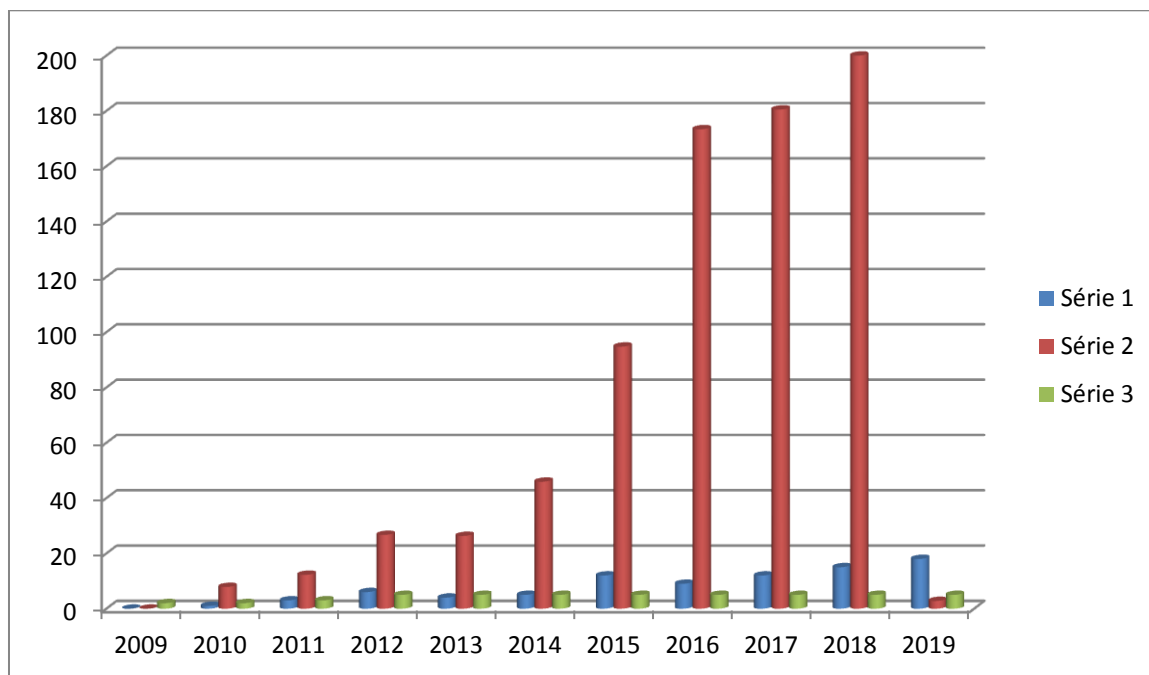
Dans le tableau ci-dessous, nous allons présenter l'évolution du crédit documentaire et de la remise documentaire à l'import : par le nombre, la valeur et par la structure totale des importations réalisées par la banque BADR durant la période allant de 2009 à 2019

Tableau III 2Evolution des opérations d'importations

Credoc /import				Remdoc /import		
	Nombre	Valeur	Structure%	Nombre	Valeur	Structure%
2009	–	–	–	5	4.25	0.90
2010	1	7.87	1.68	–	–	–
2011	3	12.26	2.61	–	–	–
2012	6	26.68	5.69	–	–	–
2013	4	26.32	5.61	–	–	–
2014	5	45.91	9.79	–	–	–
2015	12	94.77	20.21	10	50.68	10.81
2016	9	173.36	36.98	7	26.74	7.70
2017	12	180.49	40.2	5	24.2	5.33
2018	15	200	41.23	4	22.45	4.3
2019	18	218.1	44.08	3	21.01	3.2
<i>Total</i>	<i>85</i>	<i>985.76</i>	<i>208.08</i>	<i>29</i>	<i>145.08</i>	<i>31.34</i>

Source : établit par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR le 08novembre2020

Figure III. 3: Evolution des opérations d'importation financées par le crédit documentaire



Source : établi par nous-même a partir des données de tableau N6

D'après les données du tableau ci-dessus, on note que le total des crédits à l'import est de 468.84 Million de DA. Nous remarquons que le financement des importations au niveau de la banque BADR en 2009 est effectué seulement par la remise documentaire avec une valeur égale à 4.25 million de dinars au nombre de 5 dossier remdoc. par contre la BADR n'a réalisé aucune opération par le crédit documentaire en 2009. Ceci est dû aux conditions de financement légiférées en Algérie. En effet, avant la LFC 2009, les importateurs algériens utilisaient beaucoup plus la remise documentaire dans leurs opérations commerciales par rapport au crédit documentaire.

Le mouvement des Credoc import a connu une progression en nombre et en valeur durant la période 2010 jusqu'à 2014 de valeur égale 7.87 million de DA jusqu'à atteindre 45.91 million de DA. Par contre, la remise documentaire ne participe au financement d'aucune opération du commerce extérieur pendant cette période, tandis que les crédits documentaires imports ont enregistré une participation marginale de l'ordre de 1.68% en 2010, jusqu'à 9.79% en 2014 du total des importations réalisées dans la BADR.

Cette évolution est expliquée par l'effet des dispositions législatives édictées par la loi de finance complémentaire pour 2009, dont l'objectif était la diminution de la facture des importations par l'institution du crédit documentaire comme unique moyen de règlement des importations en Algérie.

Ces résultats sont justifiés par la promulgation de la loi de finance complémentaire (LFC) 29 juillet 2009 qui stipule que « Le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire » malgré sa lenteur et cherté par rapport aux autres modes de règlement. L'Etat algérien et, par le biais de la Banque d'Algérie, insiste sur la nécessité de maintenir le crédit documentaire comme seul et unique moyen de paiement des importations algériennes, dans le but de réduire le volume des importations.

En 2015, nous soulevons la reprise de la remise documentaire, qui a connu une amélioration en nombre et en valeur ; le nombre de celle-ci passe de 10 dossiers en 2015 à une valeur de 50.68 million de DA ; Par ailleurs, le crédit documentaire import a enregistré une forte augmentation d'une valeur de 94.77 millions de DA par 12 dossiers ; la contribution du crédit documentaire dans le financement des importations est plus importante par rapport à la contribution de la remise documentaire.

Cette dernière a enregistré une participation de 10.81% tandis que la participation du crédit documentaire est de 20.21% du total des importations. Ces résultats sont dus à la promulgation de la loi de finance 2014 stipule que le paiement des importations destinées à la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire : « les dispositions de l'article 69 de l'ordonnance N°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 sont modifiées, complétées et rédigées comme suit : le paiement des importations destinées à la vente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».

Les résultats enregistrés pendant les quatre dernière année (2016-2019) ont connu une forte progression des crédits documentaire pour atteindre une valeur de 985.76 million de DA

avec 12 dossiers. Tandis que les ouvertures de la remise documentaire import marquent une régression en nombre et en valeur de 21.1 million de DA avec 6 dossiers.

Cette baisse s'explique, d'une part Cependant, la contribution du crédit documentaire au financement des importations de l'ordre de 44.08 % ainsi que celle de la remise documentaire de l'ordre de 3.2 % du totale des importations durant les années 2016.2019 confirme notre analyse.

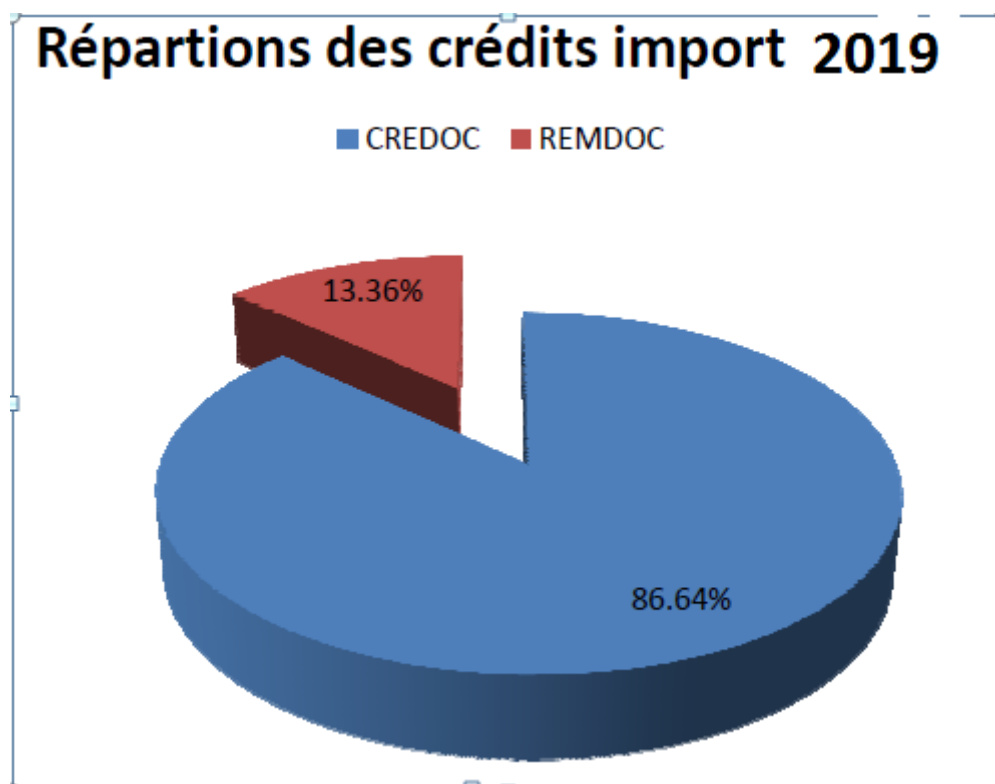
1. Répartitions des crédits import par technique de financement depuis 2019

La contribution des crédits import (Credoc/Remdoc) dans le financement des importations dans la banque BADR durant l'année 2019

Tableau III 3:La contribution des crédits import dans le financement des importations en 2019

Désignation	Valeur	Structure%
Credoc /import	173.36	86.64 %
Remdoc /import	26.74	13.36%
Totale	200.1	100

Figure III. 4: Répartitions des crédits import en 2019



Les importations réalisées au cours des sept (07) premiers mois de l'année 2019 ont été financées par le crédit documentaire à raison de 86.64% du totale des importations, en valeur absolue de 173.36 milliards de DA. Le reste des importations est réalisé par le recours à la remise documentaire à raison de près de 13.63 %, soit près 26.74 millions de DA .

.D'après l'analyse des résultats que nous avons obtenu dans la banque BADR durant l'année 2019, on déduit que le crédit documentaire contribue pour une part très importante au financement des importations. Tandis que la contribution de la remise documentaire est très faible dans le financement du total des importations, comparativement à celle du crédit documentaire. Ce résultat à connu une amélioration significative par rapport aux années précédentes.

3. Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2019

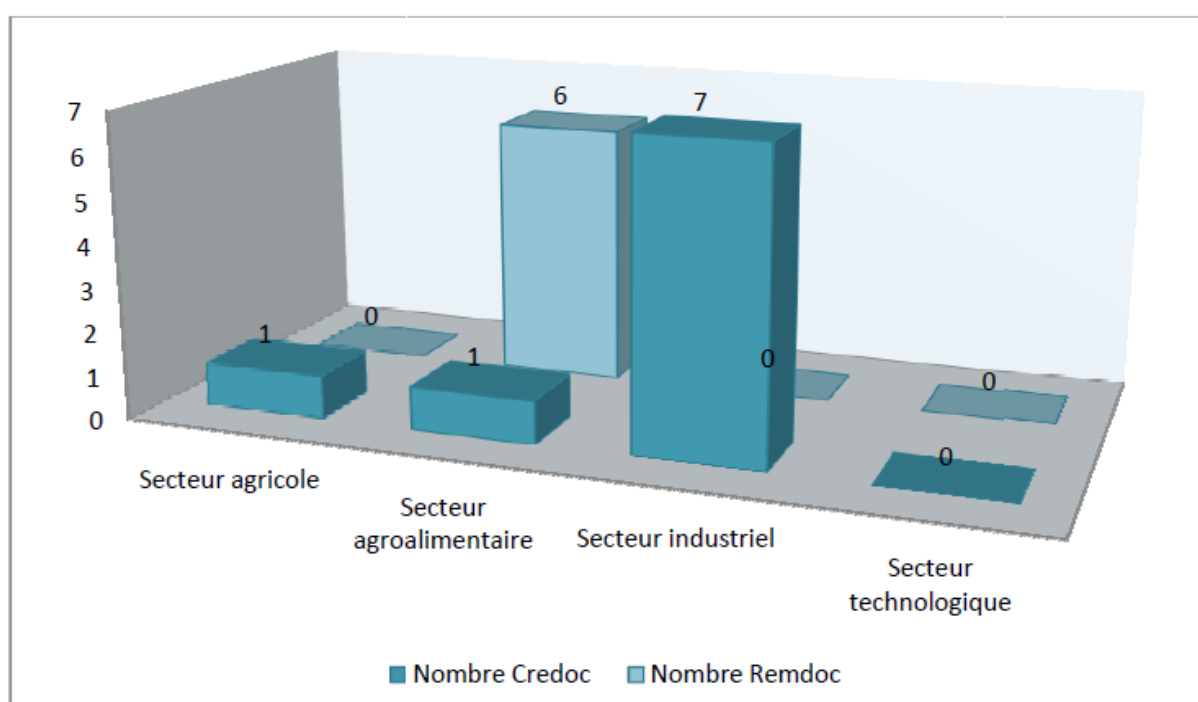
La répartition du volume des crédits import par secteur d'activité est reprise dans le tableau ci dessous:

Tableau III 4: Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2019

Secteur d'activité	Nombre Credoc	Nombre Remdoc
Secteur agricole	1 opération d'importation	-
Secteur agroalimentaire	1 opération d'importation	6 opérations d'importation
Secteur industriel	7 opérations d'importation	-
Secteur technologique	-	-

Source : établi par nous-même a partir des données de la banque BADR

Figure III. 5: Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2019



Source : établi par nous même à partir des données de tableau N°9

Le tableau ci-dessus représente la répartition des crédits import par secteur d'activité comme suite : le secteur industriel ci le plus financé par le crédit documentaire enregistre 7 opérations d'importation car c'est la technique la plus sécurisante pour l'exportateur. Ensuite

Chapitre III : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaïel 578.

les secteurs agricole et agroalimentaire enregistre qu'une opération d'importation financée par le crédit documentaire pour chacun d'elle, enfin le secteur technologique n'a enregistré aucune opération d'importation.

Par suite le secteur le plus financé par la remise documentaire est le secteur agroalimentaire avec 6 opérations d'importation car il existe une bonne relation (confiance) entre les partenaires. Par contre, la BADR n'a réalisé aucune opération d'importation financée par la Remdoc dans les secteurs suivants : agricole, industrielle et technologique.

1. Répartitions des crédits imports par pays 2019

Tableau III 5: Répartitions des crédits imports par pays 2019

Crédit imports	Credoc	Remdoc
Pays d'exportateur	-La France (4 opérations d'importations)	-La Thaïlande (3 opérations d'importations)
	-La Turquie (2 opérations d'importations)	-La Chine (3 opérations d'importations)
	-L'Espagne (2 opérations d'importations)	
	-Royaume-Uni (1 opération d'importations)	

Source : établi par nous même à partir des données de la banque BADR

Le tableau suivant nous montre que la France occupe la première place avec un nombre de 4 dossiers ouverts financés par le crédit documentaire car l'Algérie a signé des accords avec la France pour faciliter les transactions commerciales, Tandis que la Thaïlande et la Chine

occupe la deuxième place avec 3 opérations d'importations pour chacun d'elles, financé par la remise documentaire.

Ensuite, la Turquie et l'Espagne occupe la troisième place avec 2 opérations d'importations pour chacun d'elles, financé par le crédit documentaire. Enfin, en dernier place, le Royaume-Uni avec une seule opération d'importation financé par le crédit documentaire.

5. Présentation de questionnaire (Annexe 8) :

L'organisation de ce présent questionnaire reflète ses préoccupations. Il comprend trois parties, la première partie contient des questions adressées au financement du commerce international, qui nous accueillir durant notre stage pratique, pour déterminer les opérations les plus domicilié par l'agence, les techniques les plus financés et leurs risque par rapport au partie prenants et les moyens de garanties (des pratiques de base du commerce international) , la deuxième et la troisième partie, porte sur des questions cherchant à analyser la contribution du crédit documentaire et remise documentaire dans le financement des opérations du commerce international pratiqué par la banque.

Ce guide d'entretien a été effectué pendant notre stage pratique d'un mois, au niveau de l'agence BADR Bordj menaïel, qu'est fondé sur une personne qui est le chargé du service du commerce extérieur de la BADR.

5.1. Les résultats de l'entretien

Dans cette partie, on procédera à l'analyse et la présentation des résultats obtenus à partir du questionnaire rempli par le chargé du service du commerce extérieur de la BADR.

Le premier axe qui porte sur le financement du commerce international dans la BADR,

5.1.1. Le financement du commerce international

Selon le banquier, l'agence BADR 578 les domiciliations bancaires faites pour les importations ainsi que les exportations

- les techniques de financement du commerce international les plus pratiquées par l'agence est le crédit documentaire grâce à ses garanties offertes aux intervenants par rapport au remise documentaire
- en cas ou le crédit est non margé, le risque inhérent à l'agence est le risque de non paiement

- l'importateur souvent exposée au risque de fabrication et le risque de change
- pour l'exportateur les risques inhérents sont le risque non-paiement et le risque de change
- en effet l'agence propose des garanties directes comme un moyen de couverture de risque car les garanties indirectes ne sont pas tolérées par la réglementation algérienne.

5.1.2. Le financement du commerce international par le crédit documentaire

- LFC 2009 conduit à une augmentation de nombre des crédits documentaire par rapport au nombre des remises documentaire par contre le nombre des importateurs à diminuer 2014
- Les secteurs les plus financés par le crédit documentaire sont le secteur agroalimentaire et agricole
- le principal problème confronté le plus souvent par l'agence dans le financement des opérations de commerce international par le crédit documentaire c'est que la marchandise reçue n'est pas conforme à celle de la pro-forma
- Les conditions d'accès au financement par Credoc ont évolué à savoir la réglementation de la banque d'Algérie, en plus de l'exigence d'un compte au niveau de l'agence

5.1.3. Le financement du commerce international par la remise documentaire

- LFC 2009 conduit à l'interdiction de la remise documentaire comme mode de financement ce qui fait baisser les importations, mais la loi de 2014 a réinstauré la remise documentaire à côté de crédit documentaire
- Les secteurs les plus financés par la remise documentaire sont le secteur agroalimentaire et agricole
- Le principal problème affronté le plus souvent par l'agence dans le financement des opérations de commerce international par la remise documentaire Le client ne se manifeste pas pour le retrait des documents
- Les conditions d'accès au financement par la remise documentaire ont évolué à savoir la réglementation de la banque d'Algérie. Pour 2016 la banque d'Algérie exige le pré domiciliation.

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique dont nous avons étudié deux dossiers, un crédit documentaire et une remise documentaire à l'importation au niveau de la BADR. Les dossiers que nous avons traités ne sont pas confrontés à aucun risque (bonne exécution de crédit et la remise documentaire à la BADR).

En effet, notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permet de distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire a révélé des forces en matière des procédures , de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

Par ailleurs, La remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

A l'aide d'un questionnaire qu'on a effectué au sein de l'agence BADR a Akbou, nous avons pu réaliser une comparaison entre la contribution de chaque technique dans le financement des importations, et il s'avère que le crédit documentaire a le plus contribué au financement des opérations d'importations est prépondérant par rapport à celle de la remise documentaire.

Donc, le crédit documentaire si la seul technique la plus idéal au financement des importations est sa contribution au financement des importation dominant celle de la remise documentaire.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire et de clarifier les principaux moyens de financement des opérations du commerce extérieur et ses principales notions théoriques.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Pour mener ce travail, nous avons traité premièrement l'aspect théorique afin de cerner les concepts étudiés. Nous avons évoqué les moyens de paiement à l'international, les différents risques et garanties recensés. Ainsi nous avons mis l'accent sur la domiciliation bancaire à l'importation.

Nous avons abordés aussi le système bancaire et la réglementation du financement des importations en Algérie à travers la loi sur la monnaie et le crédit, et la loi de finance.

Dans le cas pratique, suite à notre stage effectué au sein de l'agence 578 BADR à Bordj menaïel, malgré la rareté des informations, nous avons pu dégager quelques résultats intéressants :

Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.

- ✓ La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractants.
- ✓ La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- ✓ Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- ✓ Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécurisé.

Ajouté à cela, une étude sur le terrain a été menée par un questionnaire auprès des responsables de l'agence, ce qui nous a permis de décrire d'une façon concrète la comparaison entre la contribution des deux techniques au financement des importations.

En se basant sur l'analyse des résultats obtenus de l'enquête et les réponses fournis par les responsables de l'agence, nous pouvons avancer cela : le crédit documentaire est le plus utilisé par la banque BADR car sa contribution au financement des importations domine celle de la remise documentaire.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'être plus prudents lors de la rédaction du contrat commercial de la transaction pour éviter tout risque, et de solliciter les expertises des banques même en minimum de doute.

A l'issue du présent travail, se présentent quelques perspectives :

- ❖ il peut être intéressant d'envisager une contribution de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations de commerce extérieur (à l'import et à l'export) au sien de la BADR.
- ❖ la mise en œuvre de la contribution de la BADR dans le financement du commerce international en Algérie.
- ❖ une étude comparative serait intéressante dans le cadre où tous les instruments de financement du commerce international

BIBLIOGRAPHIE

I. Les ouvrages :

- BENACHENHOU. M. « Dette et démocratie », Alger, 1993.
- BEITONE (A), et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} édition,
- BERNET.R ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999,
- BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008,
- BOURNARD (R), « commerce international », édition Nathan, Paris, 1993.

- LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania.2007
- LAURENTE J. « la moyenne de paiement à l'international ». 2011.
- LEGAY(D), « Commerce international », édition Nathan, paris, 2011.
- MARITINI H., LEGRAND G. « Gestion des opérations import-export », Dunod, paris, 2008.
- MIHAELA S. et INARD PATUREL S. « Commerce international », Studyrama, Paris, 2013.
- MARITINI H., LEGRAND G. « Le petit export », Dunod, paris, 2009.
- MARITINI H., LEGRAND G. « Commerce international », Dunod, paris, 2010.
- NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC , 2005 .

II. Mémoires :

- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- BAAZIZ (R), et BENDAOUD (S) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de licence, INC, Alger, 2007.
- ZOURDANNI (Safia) : *le financement du commerce extérieur en Algérie*, mémoire magister , Tizi-Ouzou, 2012.
-
- AOUGHLIS N., ATROUCHE L. « le financement d'une opération par le crédit documentaire dans le cadre de la loi de finances complémentaire 2009 organisme d'accueil BEA agence 041 », université de Bejaia, 2010.
- BAAZIZ R., BENOUD S. « Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire », université de Bejaia, 2007.

-HOCINI F., HOCINI R. « le financement des opérations du commerce extérieur, cas de la BADR 357 », université de Bejaia, 2010.

Autres documents

Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.

-Règles et usances uniformes de la Chambre de commerce international relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.

V. Les documents internes de la BADR

-Documentation banque d'Algérie.

-Documentation de Algeria Gulf Bank, le commerce international.

-Société inter bancaire de formation, Les opérations du commerce extérieur, les opérations documentaires, Alger.

-Règlement de la banque d'Algérie n°07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes

avec l'étranger et aux comptes devise.

- Note n°17/2016/direction général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés.

-Note 90/10

-Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; décembre

2003, page 15

IV. Textes et loi :

-Article 54 du code de commerce algérien

-Guide du commerce extérieure, Edition 2010.

-La loi de finance complémentaire 2009, 2011.

-Le journal officiel 2014 (ministère de finance).

- Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rurale et fixant ses statuts.

-Décret N° 85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement local et fixant ses statuts.

-Loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit

-Ordonnance N°66-178 du 13 juin 1966 portant création de la banque nationale d'Algérie.

- Ordonnance relative à l'assurance crédit à l'exportation en Algérie.
- L'article 81 de la loi n° 13-08 du 30 décembre 2013 de la loi de finance.
- L'article 69 N°09-01 du 22 juillet 2009 de la loi de finance
- Décret N°74 /13 du 30 janvier 1974 relatif autorisations globales d'importation
- La loi N° 78-02 du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.
- La loi N°88-01 du 12 Janvier 1988 portant l'orientation des entreprises publiques économiques
- Décret N° 74/12 du 30 janvier 1974 relatif au Programme Général d'Importation
- Décret 63/188 du 16 mai 1963 relatif au règlement de contingentement pour l'importation des marchandises conçue par le Ministère du commerce..
- L'ordonnance Bancaire N° 10 -04 du 26 Août 2010 relatif a la monnaie et crédit

VI. Sites internet

- <https://www.wto.org>; consulté le 28.10.2020 à 18h.35min.
- <https://www.imf.org> ; consulté le 28.10.2020 à 18h.37min
- <http://www.andlil.com> ; consulté le 08.11.2020 à 18h.40min
- [http ://www.cnep.dz](http://www.cnep.dz) ;consulté le 08.11.2020 à 23h.40min
- <http://www.cpa.dz>;consulté le 08.11.2020 à 18h.44min

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux

Tableau II. 1 : Evolution des importations en Algérie durant la période 1963-2014.....	48
Tableau II. 2 : les importations algériennes par groupe d'utilisation durant l'année 2019	50
Tableau II. 3 : Les importations algériennes par régions économiques pour les neufs (09) premiers mois de l'année 2019	51

LISTE DES FIGURES

Liste des figures

Figure II. 1 : Evolution des importations en Algérie durant la période (1963-2014).	49
Figure II. 2: Les importations algériennes par groupe d'utilisation durant 2019	50
Figure II. 3 : la répartition des importations par région économique	52
Figure III. 1: L'organigramme de l'agence BADR 578	57
Figure III. 3: Le modèle de cachet de domiciliation (AGENCE BORDJ MENAIEL 578)	61
Figure III. 4: Evolution des opérations d'importation financées par le crédit documentaire	75
Figure III. 5: Répartitions des crédits import en 2019	78
Figure III. 7: Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2019	79

Liste des annexes

Annexe N°1	Facture pro forma
Annexe N°2	Demande de domiciliation
Annexe N°3	Demande d'ouverture De Crédit Documentaire
Annexe N°4	Engagement pour propre utilisation
Annexe N°5	Attestation de risque de change
Annexe N°6	Attestation de non impayé
Annexe N°7	Document douanier d10
Annexe N°8	Questionnaire
Annexe N°9	Bordereau d'envoi
Annexe N°10	Lettre de notification
Annexe N°11	Ordre de virement de client
Annexe N°12	Ordre de transfert
Annexe N°13	Exemplaire SWIFT

Annexe N° 8

Thème : «Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations. Cas de la BADR (Bourdj menail).»

Ce questionnaire s'adresse au personnel du service du commerce extérieur il est élaboré dans le but d'aider à la réalisation d'un mémoire de Master portant sur une comparaison entre le credit documentaire et la remise documentaire.

Les informations que vous allez apporter à ce questionnaire seront totalement confidentielles, ne seront traitées que de façon anonyme et ne serviront qu'à des fins scientifiques.

Bien que votre participation soit volontaire, votre coopération est importante afin que les données recueillies puissent interpréter la réalité sur terrain.

De votre esprit d'initiative dépendra le succès de notre travail.

Merci pour votre collaboration.

I –Le financement du commerce international

1. Quelles est le nombre des domiciliations d'importation comparativement aux exportations effectuées par votre agence ?

- ☐ Importation
- ☐ Exportation
- ☐ Les deux

2. Quelles sont les techniques de financement du commerce international les plus pratiquées par votre agence ?

- ☐ Remise documentaire
- ☐ Crédit documentaire

☐ Autre (Précisez)

3. Quels sont les risques inhérents à votre agence si le crédit est non margé ?

☐ Le risque de change

☐ Le risque de non paiement

☐ Le risque d'insolvabilité

☐ autre (précisez)

.....

4. Quels sont les risques inhérents à l'importateur ?

☐ Le risque commercial

☐ Le risque de fabrication

☐ Le risque de change

☐ Autre (Précisez)

5. Quels sont les risques inhérents à l'exportateur ?

☐ Le risque non-paiement

☐ Le risque commercial

☐ Le risque de change

☐ Autre (Précisez)

6. Quels sont les moyens de couverture de risques proposés par votre agence ?

☐ Les garanties directes

☐ Les garanties indirectes

☐ Autre (Précisez)

II. Le financement du commerce international par le crédit documentaire

7. En moyenne, combien d'opérations que vous financez par le biais du crédit documentaire par an ? (tous secteurs confondus)

Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nbr								

- Commentez

.....
.....

.....
.....
8. Quelle est l'effet de la loi de finance 2009 et 2014 sur la pratique du credit documentaire ?

.....
.....
9. Quels sont les secteurs d'activite que vous financez le plus par le moyen du crédit documentaire

- ☐ Secteur agricole (veuillez préciser)
- ☐ Secteur agroalimentaire
- ☐ Secteur industriel (veuillez préciser)
- ☐ Secteur technologique

10. Lorsque vous financez une opération par crédit documentaire, quels sont les principaux problèmes que vous affrontez le plus souvent ?

.....
.....
.....

11. Quelles sont les garanties qui conseiller l'agence à sa clientèle lors d'une opération du crédit documentaire)?

.....
.....
.....

12. Les conditions d'accès au financement par Credoc vous semble-t-il avoir évolué ?

☐ Non (veuillez justifier votre réponse)

.....
.....

☐ Oui – Comment ? (Merci de donner des cas concrets si possible)

.....
.....
.....

III. Le financement du commerce international par la remise documentaire

13. En moyenne, combien d'opérations que vous financer par la remise documentaire par an ? (tous secteurs confondus)

Année	Période	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nbr									

Commentez.....
.....
.....
.....

14. Quelle est l'effet de la loi de finances 2009 et 2014 sur la pratique de la remise documentaire ?

.....
.....
.....
.....

15. Quels sont les secteurs que vous financez le plus par le moyen de la remise documentaire ?

- ☐ Secteur primaire (veuillez préciser)
- ☐ Secteur secondaire (veuillez préciser)
- ☐ Secteur tertiaire (veuillez préciser)
- ☐ Secteur quaternaire (veuillez préciser).....

16. Lorsque vous financez une opération par remise documentaire, quels sont les principaux problèmes que vous affrontez le plus souvent ?

.....
.....
.....
17. Quelles sont les garanties qui conseiller l'agence à sa clientèle lors d'une opération de la remise documentaire?

.....
.....
.....

18. Les conditions d'accès au financement par la remise documentaire vous semble-t-il avoir évolué ?

☐ Non (veuillez justifier votre réponse)

.....
.....

☐ Oui – Comment ? (Merci de donner des cas concrets si possible)

.....
.....
.....

Exemplaire SWIFT

Annexe N°13

Le : jj /mm/aa édition de message : nnnnn nnnnn

page : 1

Message700 reçu de : code SWIFT

nom de la banque

Le : jour/mois/ année

a :hh :mm :ss

Validité de la clé : correcte

27 : numéro de séquence : (numéro de message)

40A : forme de crédoc: (révocable/ irrévocable/ transférable / stand-by)

20 : numéro e crédoc (références de la banque émettrice)

23: référence a préavis:(références du préavis d'ouverture de ce crédit)

31C : date d'émission: (date d'ouverture effective du crédit)

31D: date lieu d'expiration:(date limite de présentation des documents au lieu précise)

51A/D: banque ordonnatrice (banque du donneur d'ordre si n'est pas la banque émettrice)

50: Donneur d'ordre:(nom et adresse de l'acheteur "importateur")

59: bénéficiaire: (non et adresse de vendeur "exportateur) bénéficiaire du crédit)

32B: devise montant: (montant, dans la devise, couverte par ce crédit)

39A: $\%$ tolérance montant: (une variation autorisée du montant dans une fourchette définie)

39B: montant maximum: (montant maximum couvert par ce crédit)

39C: montant add.couv. (montant additionnels accordés au bénéficiaire)

41A/D: utilisable chez/par: (nom de la banque autorisée à réaliser le crédit documentaire)

42C : tirages (traite a) :(usage des traites)

42A/D : tiré : (le tiré doit être obligatoirement une banque)

42M : paiement mixte : (montant, dates, délais de paiements)

42P : paiement déferé a : (date ou délai de paiement différé)

43P : expédition partielle :(autorisée ou non)

43T : transbordement :(autorisée ou non)

44A : expédition de : (lieu d'expédition des marchandises selon incoterms)

44B : a destination de : (destination des marchandises selon incoterms)

44C : au plus tard le : (date limite d'expédition des marchandises)

44D : période d'expédition :(cadences d'expédition)

45A : couvrant : (description précise des marchandises couvertes par ce crédit)

46A : document requis : (liste des documents que doit présenter le bénéficiaire)

47A : conditions supplémentaires :(toutes conditions spécifiques complémentaires)

71B : frais :(qui supporte les frais)

48 : délai de présentation : (en nombre de jours après date d'émission du document de transport)

49 : instruction confirmé :(précision sur la nécessité de confirmation)

53A/D : banque rembourser : (banque habilitée à rembourser le crédit documentaire)

78 : instruction .banque real : (instruction interbancaires)

57 : banque intermédiaire : (banque bénéficiaire « si n'est pas la banque réceptrice du SWIFT »)

72 : informations complémentaires pour la banque notificatrice)

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières

Remercîment	
Dédicace	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale	01

Chapitre I : Introduction au Commerce international

Introduction.....	06
Section I : Notions générales sur le commerce international	06
1. Définition de commerce international	06
2. Les documents utilisés dans le commerce international	06
2.1. Les contrats de commerce extérieur	07
2.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur	
2.1.2. La forme du contrat	07
2.2. Les documents de prix.....	07
2.2.1. La facture pro forma	08
2.2.2. La facture définitive (commerciale)	08
2.2.1. La facture pro forma	08
2.2.2. La facture définitive (commerciale)	08
2.2.3. La facture consulaire	08
2.2.4. La note de frais	08
2.3. Les documents de transport	09
2.3.1. Le connaissance maritime (bill of lading)	09
2.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)	09
2.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM)	09
2.3.4. La Lettre Transport Routier (LTR)	10
2.3.5. Le récépissé postal	10
2.4. Les documents d'assurance	10
2.4.1. La police au voyage	10
2.4.2. La police flottante ou d'abonnement	10
2.5. Les documents douaniers.....	11
2.6. Les documents annexes	11
2.6.1. Note de poids	11
2.6.2. Le certificat d'origine	11
2.6.3. Certificat de poids	12
2.6.4. Le certificat d'analyse :	12
2.6.5. Le certificat sanitaire	12
2.6.6. Certificat vétérinaire :	
2.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique	12
3. Les termes de ventes (INCOTERMS)	12
Section II : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	13
1. Les théories du commerce international	13
1.2. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith.....	13

1.3. La théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo.....	13
1.4. Théorie des coûts relatifs de HOS	14
2. Les institutions du commerce international.....	14
2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)	14
2.2. Le Fond Monétaire International (FMI)	14
2.3. La banque mondiale (BM)	15
3. Le système de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication)	15
3.1. Définition de SWIFT	15
3.2. Les règles de fonctionnement de SWIFT.....	16
3.3. Les avantages du système SWIFT	16
3.3.1. La sécurité	16
3.3.2. La rapidité	16
3.3.3. Le message SWIFT	16
3.3.4. La fiabilité	17
3.4. Les ouvertures SWIFT	17
Section III : Financement du commerce international.....	18
1. Les instruments de paiement du commerce international	18
1.1. Le chèque.....	18
1.2. La lettre de change (ou la traite)	18
1.3. Le virement international	19
1.4. Le billet à ordre	19
1.5. Warrant	20
1. Techniques de paiement du commerce international	20
2.1. Le transfert libre	20
2.1.1. Avantages et inconvénients d'un transfert libre.....	21
2.2. La remise documentaire.....	21
2.3. Le crédit documentaire	21
2.4. La lettre de crédit stand-by (LCSB)	21
2.4.1. Avantage et inconvénient de la LCSB.....	22
2. Le financement à moyen et long terme du commerce international	22
3.1. Crédit fournisseur	22
3.2. Le forfaiting	23
3.3. Crédit acheteur	23
3.4. Crédit-bail international (Le leasing)	23
Conclusion.....	23

Chapitre II : Techniques et risques du financement du commerce international Introduction25

Section 1 : les risques et les garanties liés aux opérations du commerce International25

1.1. Les risques liés au financement des importations.....	25
1.1.1. Les risques associés à la remise documentaire	25
1.1. Risque pour l'importateur	25

1.1.1.2. Risque pour l'exportateur	26
1.1.1.3. Risque pour la banque du vendeur	26
1.1.2. Les risques associés au crédit documentaire	27
1.1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice	27
1.1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificative)	27
1.1.2.3. Risque pris par l'acheteur	27
1.1.2.4. Risque pris par le vendeur	28
1.2. Les risques liés au financement des exportations	28
1.2.1. Les risques associés au crédit acheteur	28
1.2.1.1. Les risques de fabrication	28
1.2.1.2. Le risque de crédit	28
1.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur	28
1.2.2.1. Le risque de fabrication	29
1.2.2.2. Le risque de crédit	29
1.2.2.3. Le risque d'insolvabilité	29
2. Les garanties et couvertures des risques à l'international	29
2.1. La définition de la garantie et le cautionnement	29
2.1.1. Les garanties	29
2.1.2. Les cautionnements	30
2.2. Les garanties en faveurs de l'importateur	30
2.2.1. La garantie de soumission (BID BOND)	30
2.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)	30
2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance payment bond)	31
2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :.....	31
2.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur	31
2.3.1. La lettre de crédit stand-by :	31
2.3.2. Le crédit documentaire	31

2.4. La gestion interne de risque de change.....	31
2.4.1. La clause de change contractuelle	31
2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance payement bond)	31
2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance	32
2.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur	32
2.3.1. La lettre de crédit stand-by :	32
2.3.2. Le crédit documentaire	32
2.4. La gestion interne de risque de change.....	32
2.4.1. La clause de change contractuelle	32
2.4.2. Le netting	32
2.4.3. Le termaillage	33
2.4.4. La compensation des flux :	33
2.4.5. Les swaps en devise	33
2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques.....	33
2.5.1. L'achat à terme	33
2.5.2. Les avances en devises :	34
2.5.3. L'option de change	34
2.5.4. Change avec intéressement	34
2.5.5. Change budgété	34
2.5.6. Option prime zéro	34
Section 2 : la prés-domiciliation et la domiciliation bancaire	35
1. La prés-domiciliation électronique.....	35
2. La pré-domiciliation électronique procède quatre phases	35
3. La domiciliation bancaire	36
3.1. La domiciliation des Importations	36

2.1.1. Conditions préalables à la domiciliation.....	36
2.1.2. Procédure de domiciliation	37
2.1.3. Ouverture du dossier	37
2.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation	37
2.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation	38
2.1.6. Apurement de la domiciliation.....	38
2.2. La domiciliation des exportations	38
2.2.1. Traitement de l'opération.....	39
2.2.2. Gestion du dossier de domiciliation	39
2.2.3. Apurement du dossier de domiciliation	39
2.2.4. Conservation des dossiers.....	40
2.2.5. Les dispensés de la domiciliation bancaire	40
Section 3 : Evolution de la réglementation du financement des importations en Algérie	40
1. Evolution de la réglementation des importations en Algérie.....	41
1.1 Période d'organisation du monopole de l'Etat SUR les importations	41
1.1.1. La Période 1963 – 1970.....	41
1.1.2. La période 1970-1988 :	42
1.2. La période 1988-1990	44
1.3. La libéralisation du commerce extérieur de 1990 à ce jour	45
1.4. La promulgation de la loi de finance relative aux techniques de financement a l'extérieur	46
1.4.1. La modification de la loi de finance complémentaire de 2009 – Art 69 LFC... ..	46
1.4.2. La loi de finance complémentaire pour 2010 - Art 44 LFC	47
1.4.3. La loi de finance complémentaire pour 2014- Art81	47
2. La tendance générale des importations algériennesv48	
2.1. Evolution des importations algérienne durant la période (1963-2014)	48
2.2. Evolution des importations en Algérie par groupe d'utilisation.....	49
2.3. Les importations algériennes par régions économiques	50
Conclusion	53

Chapitre III : Comparaison entre le crédit et la remise documentaire et leurs contributions dans le financement des importations : cas de la BADR Bordj menaiel 578.

Introduction	55
--------------------	----

Section I : traitement pratique des dossiers crédit documentaire et remise

Documentaire dans le cadre de banque BADR (BORDJ MENAIEL	55
--	----

2. Etude pratiques des dossiers crédit documentaire et remise documentaire	58
2.1 Etude du dossier de crédit documentaire	58
2.1.1. Ouverture du crédit documentaire	58
2.1.2. La gestion du dossier	62
2.1.3. La phase d'apurement.....	63

2.2. Etude du dossier d'une remise documentaire	63
Section II: Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	66
1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	66
1. Résultat de la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	69
Section III : La comparaison entre la contribution du crédit et de la remise documentaire dans le financement des importations dans la banque BADR	73
1. Evolutions des opérations documentaires à l'import entre (2009- 2019*).....	73
1. Répartitions des crédits import par technique de financement depuis 2019.....	77
3. Répartition des crédits imports par secteur d'activité en 2019	78
1. Répartitions des crédits imports par pays 2019	80
5. Présentation de questionnaire (Annexe 8)	80
5.1. Les résultats de l'entretien	80
5.1.1. Le financement du commerce international.....	81
5.1.2. Le financement du commerce international par le crédit documentaire	82
5.1.3. Le financement du commerce international par la remise documentaire.....	82
Conclusion.....	82
Conclusion générale	85
Bibliographie	
Annexes	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Table des matières	

Résumé

Aujourd'hui, avec le développement de l'économie mondiale, les échanges internationaux sont devenus plus actifs et plus risqués, ce qui nécessite un financement plus sécurisé. En effet, dans ce travail nous avons comparé entre deux techniques de paiements dans les échanges internationaux qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire. Nous avons vu comment les banques algériennes financent ces opérations à l'importation sous un cadre législatif. Au sein de la banque (BADR) à BORDJ-MENAIL, nous avons pu faire une comparaison entre la contribution de chacun de ces techniques au financement des importations et nous avons conclu que la contribution majeure appartienne au crédit documentaire comme étant le plus sécurisant que la remise documentaire pour les opérations du commerce international.

Mots clés : commerce international, financement, crédit documentaire, remise documentaire, risques, garanties, importation.