



UNIVERSITE Mouloud MAMMERI de TIZI-OUZOU

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Financières et comptabilité

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en

Sciences Financières et Comptabilité.

Option : Finance et Banque

Le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire Cas de BNA Tizi-Ouzou, Agence 581

Réalisé par :

Melle KHENNACHE Kenza

Melle MELBOUCI Donia

Dirigé par :

Mme. BENMAKHLOUF. Y

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

President: Mr. KEHRI Samir. MCB à l'UMMTO.

Examineur: Mr. FIRLAS Mohammed. MCB à l'UMMTO.

Rapporteur : Madame BEN MAKHLOUF Yasmina. MCB à l'UMMTO.

27-09-2023

Remerciement

Nous souhaitons exprimer notre gratitude au Bon Dieu pour nous avoir accordé la force pour mener à bien notre travail. Nous aimerions également exprimer nos sincères remerciements à tous ceux qui ont contribué d'une manière directe ou indirecte à la réalisation de ce mémoire.

Nous tenons à exprimer notre sincère gratitude à nos parents et nos familles qui nous ont soutenues dès le début.

Nous remercions particulièrement notre directrice de recherche au sein de l'université Mme BENMAKHLOUF Yasmina pour son encadrement, ses conseils, son encouragement et pour être à l'écoute de nos questions.

Nous remercions aussi le personnel de la Banque National d'Algérie en particulier le service du commerce extérieur et notre encadreur YAHIA Madjid pour sa présence, ses conseils et sa disponibilité qui nous ont été bénéfiques pour la réalisation de notre travail.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nous remercions nos ami(e)s et camarades pour leurs soutiens et leurs conseils.

Enfin, nous tenons à remercier chaleureusement toutes les personnes qui ont participé à la réalisation de ce projet et qui nous ont soutenus tout au long de notre parcours universitaire

Dédicaces

À mes chers parents,

Ces pages sont bien plus qu'un simple mémoire, elles sont le reflet de votre amour inconditionnel, votre encouragement constant et vos sacrifices sans fin ont été ma boussole tout au long de mon parcours. Ce mémoire est le fruit de vos espoirs et de vos rêves pour moi. À vous deux, qui avez toujours cru en moi, je dédie ce travail avec une profonde gratitude.

A mon petit frère,

Tu es ma source de joie dans les moments difficiles et ma plus grande motivation pour réussir. Ton innocence et ton enthousiasme m'ont rappelé pourquoi je poursuivais cette quête du savoir. Ce mémoire est dédié à notre lien spécial, qui m'a soutenu tout au long de ce voyage.

A mon amie et binôme précieuse :

Les chemins de la vie nous ont séparés pendant un certain temps, mais le destin a eu la magnifique idée de nous réunir à nouveau, cette fois-ci pour accomplir cette étape importante de nos vies : notre mémoire de fin d'études. À toi, qui m'a soutenue avec patience et compréhension durant la réalisation de ce modeste travail, Merci de m'accompagner dans ce voyage si important.

A mes ami(e)s qui se reconnaîtront en lisant ceci :

Ce mémoire marque la fin d'un chapitre de ma vie académique, mais il ne peut être complet sans une dédicace spéciale à vous, mes ami(e)s les plus précieux. Votre soutien, votre encouragement et votre amitié indéfectible ont été les piliers sur lesquels je me suis appuyé tout au long de ce voyage éducatif. Vos encouragements, vos rires ont allégé les moments de doute et ont rendu les triomphes encore plus doux. Ce mémoire est le fruit de nos discussions tard dans la nuit, de nos échecs et de nos succès partagés.

A toutes les personnes qui ont fait de cette expérience une aventure mémorable,

Ce mémoire est le reflet de notre partage d'émotions et d'apprentissage. Que ces mots expriment ma profonde gratitude envers chacun d'entre vous.

Avec tout mon amour,

Kenza.KH

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

À ma chère maman,

Ta lumière continue de briller dans nos vies, même si tu n'es plus parmi nous physiquement. Ton amour, ta tendresse et tes enseignements restent gravés dans nos cœurs à jamais. Tu étais bien plus qu'une maman, tu étais une source infinie de réconfort et de soutien et de toutes belles choses.

Ce travail est ta réussite ta fierté est le fruit de ton éducation.

Reposez en paix, chère maman. Nous t'aimerons toujours et nous te porterons dans nos cœurs pour l'éternité

À mon cher père DJILALI MELBOUCI,

À travers chaque étape de ma vie, tu as été ma source d'inspiration, mon guide et mon plus grand soutien. Ta présence aimante et ton dévouement ont façonné la personne que je suis aujourd'hui. Je suis reconnaissante chaque jour de t'avoir comme père, que dieu te garde et te protège au long de ta vie.

À ma précieuse sœur NADINE,

Ta présence inestimable dans ma vie est un cadeau que je chérirai toujours. Tu es bien plus qu'une sœur, tu es une amie fidèle, une confidente et un pilier sur lequel je peux toujours compter. Ta gentillesse, ton soutien et ton amour inconditionnel m'ont aidé à traverser les hauts et les bas de la vie. Merci d'être cette sœur extraordinaire, toujours présente quand j'ai besoin de toi. Ton amour est une source inépuisable de réconfort et de bonheur.

À mon cher frère HICHEM,

Tu es bien plus qu'un frère, tu es mon rayon de soleil quotidien. Ton sourire lumineux a le pouvoir de réchauffer mon cœur à tout moment. Peu importe où la vie nous mène, je sais que notre lien fraternel reste solide. Je suis là pour toi, comme tu le seras toujours pour moi.

À mon fiancé AGHILES et toute sa famille, merci pour ton encouragement, ta bienveillance et ta foi en moi qui m'ont aidé à accomplir énormément des choses.

À toutes mes chères tantes et oncles, cousins et cousines. Exceptionnellement OUIZA MELBOUCI et son mari SAMIR DJAMIL, ainsi que REZIKA MELBOUCI et son mari ABDELKRIM DJEDDI,

Dans les moments les plus sombres de ma vie, vous avez été comme des étoiles brillantes dans la nuit, éclairant mon chemin avec votre amour, votre soutien et votre gentillesse. Votre présence et votre affection ont été des sources de réconfort et de force lorsque j'en avais le plus besoin. Je suis sincèrement reconnaissante de vous avoir dans ma vie.

À ma précieuse binôme,

Notre partenariat a été une aventure extraordinaire, une collaboration qui a apporté de la richesse à ma vie de bien des façons. Ta compétence, ton dévouement et ta camaraderie ont été des piliers essentiels de notre succès commun. Que notre partenariat prospère et continue d'apporter du succès et du bonheur dans nos vies.

À mes chers amis,

Les souvenirs que nous avons créés, les aventures que nous avons vécues et les défis que nous avons relevés sont autant de preuves de notre amitié durable. Chaque instant en passé votre compagnie est précieuse, et je suis impatiente de partager de nombreux autres moments inoubliables à vos côtés. Que notre amitié continue de grandir et de s'épanouir.

En fin, toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

DONIA.M

Abréviations	Signification
BNA	Banque National d'Algérie.
CCI	Chambre de Commerce International.
CE	Commerce Extérieur.
C/D	Crédit Documentaire.
CFR	Cost and Freight.
CIB	Catre Interbancaire.
CIF	Cost, Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid to.
CPT	Carriage Paid to.
CREDOC	Crédit Documentaire.
DAP	Delivered At Place.
DDP	Delivered Duty Paid.
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture International.
DMFE	Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger
DOD	Direction des Opérations Documentaire.
DPU	Delivered at Place Unloaded.
EUR	Euro.
EXW	Ex Work.
FAS	Free Along Side.
FCA	Free Carrier.
FCR	Forwarder Carrying Receipt / Forwarder's Cargo Receipt
FOB	Free On Board.
GATT	Général Agrément on Tarifs
Incoterms	International Commercial Terms.
L/C	Lettre de Crédit.
LTA	Lettre de Transport Aérien.
LTR	Lettre de Transport Routier.
OMC	Organisation mondial du commerce
RIB	Règle et usances uniformes.
RUU	Les règles et Usances Uniformes.
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial.
UE	Union Européenne.
USD	United States Dollars.

Liste des figures

Numéro	Titre	Page
01	Le fonctionnement du système SWIFT	30
02	Émission et la transmission du billet à ordre par le client	32
03	l'utilisation de la lettre de change	35
04	Rôle des intervenants	44
05	Le crédit documentaire révocable	45
06	Crédit irrévocable	46
07	Crédit irrévocable et confirmé	47
08	Le déroulement du crédit documentaire	52
09	Crédit réalisable par paiement à vue	53
10	Le paiement différé	54
11	Crédit réalisable par acceptation de traite	55
12	La réalisation d'un Credoc par négociation	56
13	L'organigramme de la BNA	70
14	Organigramme de l'organisme de service Etranger dans l'agence BNA 581	71

Liste des tableaux

Numéro	Titre	Page
1	Liste des incoterms	19
2	Les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissance)	22
3	Les obligations des parties chargeurs-transporteur (LTA)	24
4	Les obligations des parties expéditeur-transporteur (LTR)	25
5	Les obligations contractées par le document ferroviaire	26
6	la différence entre le billet à ordre et la lettre change	34
7	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	63
8	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur	64
9	Attribution d'un numéro d'ordre chronologique au sein de la BNA 581	80
10	La constitution de la commission de domiciliation	81
11	Comptabilisation des commissions	84
12	les clients et leurs transactions commerciales au sein de la BNA	86
13	l'utilisation du crédit documentaire par les clients	87
14	l'objectif du crédit documentaire selon les clients de la BNA.	87
15	la satisfaction des clients de la BNA vis-à-vis de CREDOC.	87
16	Les risques du crédit documentaire selon les clients de la BNA	88
17	les types du CREDOC	88
18	La Banque Nationale d'Algérie et ces clients	89
19	La satisfaction clientèle par la Banque Nationale d'Algérie	89

SOMMAIRE

Remerciements	I
Dédicaces	II
Liste des abréviations	III
Liste des annexes	IV
Liste des figures	V
Liste des tableaux	VI
Introduction générale	01

Chapitre 1 : Les fondements du commerce extérieur

Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur	06
Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce extérieur	14
Section 03 : Les moyens de paiement à l'international	27

Chapitre 2 : le crédit documentaire : fonctionnement et enjeux

Section 01 : Présentation générale du crédit documentaire	40
Section 02 : Le fonctionnement du Crédit documentaire	49
Section 03 : Evaluation du crédit documentaire	59

Chapitre 3 : le financement d'une opération du commerce extérieur par un Crédit Documentaire : cas de BNA

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	67
Section 02 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC au sein de la BNA	77
Section 03 : Analyse des résultats de l'enquête et leurs discussions	86
Conclusion	91
Bibliographie	VII
Table des matières	VIII
Annexes	IX
Résumé	X



INTRODUCTION GÉNÉRALE



Introduction générale

Introduction générale

Dans le cadre de la libéralisation des échanges, les opportunités d'affaires vont bien au-delà du marché local, ce qui provoque une évolution significative des opérations de commerce international. Chaque jour, d'innombrables produits sont commandés, vendus et acheminés par voies aérienne, maritime ou terrestre.

Le commerce extérieur implique l'échange de biens et de services au-delà des frontières géographiques, ce qui non seulement stimule la croissance économique, mais ouvre également de nouvelles perspectives économiques. Dans certains cas, il s'agit même d'une question de survie. En effet, certaines ressources nécessaires à l'économie de certains pays, ainsi que des biens essentiels pour maintenir la stabilité sociale, ne sont pas disponibles localement et doivent donc être importés par d'autre pays.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, le commerce international a connu une croissance remarquable, surpassant largement la croissance de la production mondiale, avec une forte augmentation des échanges extérieurs. Dans l'espace de cinquante ans, le commerce international des marchandises s'est multiplié.

Cette évolution traduit une ouverture croissante des économies nationales et une interdépendance plus forte entre les pays. Aucune nation ne peut prétendre à la diversité de ses besoins de manière autonome et se répondre sur elle-même.

Dans ce contexte, il est essentiel d'établir une réglementation connue qui régit les relations commerciales et définit les obligations des parties concernant les risques et les cours inhérents aux transactions commerciales.

Ainsi, afin de minimiser ces risques et de s'adapter à l'évolution des échanges, les banques ont constamment développé des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées pour sécuriser les opérateurs du commerce international.

En outre, le secteur bancaire a toujours joué un rôle central dans les échanges extérieurs en cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux besoins des opérateurs impliqués dans les opérations commerciales extérieures.

Les banques jouent un rôle critique dans les échanges internationaux, notamment dans toutes les transactions monétaires qui en découlent. Cela englobe les paiements, pour lesquels les banques effectuent des transferts de devises et des opérations de changes, ainsi que la

Introduction générale

couverture des risques liés à ces fluctuations de change. De plus, les banques proposent des crédits, qu'elles soient en monnaie nationale ou en devises, à des exportateurs ou importateurs, à court, moyens ou long terme, qu'elles soient liées à des opérations commerciales ou à des financements internationaux indépendants. Comme tout vendeur, l'exportateur court le risque de non-paiement ou de paiement tardif.

Pour faire face à cela, plusieurs méthodes de financement sont à la disposition de l'exportateur, afin de lui permettre de récupérer les sommes qui lui sont dues. Parmi ces multiples techniques de financement du commerce extérieur, on trouve le crédit documentaire et la remise documentaire qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé immédiatement et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.¹

Les banques ont mis en places un instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire » ou « lettre de crédit » (L/C), également connu sous le nom familier de « Credoc ». Cette solution vise à concilier l'intérêt du vendeur en assurant son paiement et celui de l'acheteur en garantissant la réception de la marchandise conformément aux termes du contrat.

Le crédit documentaire répond à deux exigences essentielles :

- Il confère à l'exportateur un engagement bancaire émis par la banque de l'importateur, indépendant du paiement effectif de ce dernier (la banque s'engage à effectuer le paiement même si l'importateur rencontre des difficultés).
- Il offre à l'importateur l'assurance que le paiement de sa banque ne sera réalisé que si le vendeur peut prouver qu'il a correctement exécuté ses obligations contractuelles.

Afin d'illustrer plus correctement le fonctionnement du crédit documentaire, nous avons choisi de nous pencher sur un cas pratique au sein de l'agence principale BNA 581 à Tizi-Ouzou

Problématique de la recherche :

Dans cet esprit que nous avons formulé la question centrale suivante :

« Comment le crédit documentaire en tant qu'instrument central du commerce international parvient-il à équilibrer entre la sécurité et la complexité des transactions ? ».

Introduction générale

De cette question principale découle des questions qui vont nous permettre de mieux orienter notre recherche:

- ❖ Quelles sont les documents et les moyens de paiements utilisés dans le commerce international ?
- ❖ Qu'est-ce qu'un crédit documentaire, et comment contribue-il au financement du commerce extérieur?
- ❖ Comment se fait le traitement d'un dossier d'une opération de crédit documentaire lors d'une transaction d'importation au niveau de la BNA de Tizi-Ouzou ?

Pour mener à bien notre travail, nous l'avons scindé en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre, nous parlerons des éléments fondamentaux du commerce extérieur. Nous allons citer donc dans ce présent chapitre les documents nécessaires dans le commerce extérieur et les moyens de paiement utilisés dans ce dernier.
- Le deuxième chapitre abordera le crédit documentaire : fonctionnement et enjeux.
- Le troisième chapitre, est consacré à l'étude de cas pratique dans lequel nous présenterons un dossier d'une opération d'importation financée par un crédit documentaire qui sera effectué dans le cadre de notre stage pratique au niveau de l'agence 581 BNA Tizi-Ouzou.

L'objectif de la recherche :

Dans cet effort, nous visons à mettre en évidence les rouages fondamentaux du commerce international et nous aborderons de manière claire et formelle les aspects du crédit documentaire, ainsi que sa technique de paiement. Nous tentons d'explorer cet instrument sous différents angles afin d'approfondir notre compréhension de l'importance de cette méthode.

L'intérêt et le choix du sujet :

- Le sujet s'intègre dans le contexte global de notre formation.
- Étant donné que la majorité des produits consommés en Algérie proviennent de l'étranger, il est essentiel de trouver la méthode la plus appropriée pour gérer ces importations.

Introduction générale

- Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus utilisée dans le règlement des importations en Algérie ces dernières années.
- Approfondir nos connaissances dans le domaine du commerce extérieur.

Pour mieux cadrer notre travail, 2 hypothèses sont émises à savoir :

- Par rapport à la sécurité de la transaction, le crédit documentaire est considéré comme le mode de paiement le plus adéquat en matière de sécurité.
- L'opérateur économique a la possibilité de choisir parmi une gamme variée des techniques pour mener à bien sa transaction et il est chargé de sélectionner celle qui correspond le mieux aux spécificités de sa relation avec son partenaire commercial, à sa situation financière ainsi qu'à son niveau de tolérance au risque.

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste d'abord à effectuer une recherche documentaire (ouvrages, revus, thèses, rapport et sites web, mémoire, dictionnaire.....), relative au financement du commerce extérieur. Pour une meilleure compréhension notre travail est suivi d'une étude analytique qui est fondé sur l'exploitation des documents internes fourni par la Banque Nationale d'Algérie, et nous avons employé un questionnaire comme un outil essentiel pour collecter des données et obtenir des informations précieuses.



CHAPITRE I :

Les fondements du commerce extérieur



Introduction

Le commerce extérieur, joue un rôle essentiel dans l'économie mondiale, facilitant les échanges de biens et de services entre les nations permettant à ces dernières d'établir des liens économiques et commerciaux au-delà de leurs frontières. Pour comprendre les rouages du commerce extérieur, il est impératif de se pencher sur ses fondements essentiels. Ce chapitre consente sur les prérequis indispensable pour comprendre le commerce extérieur, ainsi que sur les documents cruciaux utilisés dans ce contexte, sans oublier les moyens de paiements essentiels pour régler les transactions internationales.

On premier lieu, nous explorons les prérequis du commerce extérieur, mettant en lumière les notions clés qui servent à bien comprendre cette discipline, des concepts tels que la définition du commerce extérieur ainsi les notions connexes, tels que l'importation, l'exportation, historique et évolution, ainsi que les enjeux économiques et financiers du CE.

Ensuite nous nous penchons sur les différents documents utilisés dans le commerce international. Les incoterms, des factures commerciales, les documents de transport, les documents d'assurances et les documents douaniers.

Enfin, nous abordons les moyens de paiements utilisés à l'international, indispensable pour régler les transactions entre les parties impliqués. Du virement en passant par les effets de commerce (la lettre de change et le billet à ordre) ainsi les cartes bancaires internationales. Nous analysons les avantages set les inconvénients de chaque méthode de paiement.

Section 1 : Généralités sur le commerce extérieur

Le commerce extérieur est un pilier essentiel de l'économie mondiale, jouant un rôle crucial dans les échanges de biens et services entre les nations. Cette section vise à explorer les principaux aspects qui sous-tendent cette discipline, en mettant l'accent sur trois aspects clés : la définition du commerce extérieur, son évolution historique et les différents documents indispensables pour régir et faciliter les transactions internationales.

1.1. Définition du commerce extérieur

Il constitue la synthèse des importations et des exportations, c'est à dire des achats et des ventes d'un pays à l'étranger. Le commerce général englobe tout ce qui passe la frontière. Il se compose du commerce spéciale, qui inclut seulement ce qui est déclaré en consommation dans le pays, ou ce qui est en originaire. Le commerce général comprend aussi le transit, trafic simplement de passage à travers le pays, qui fait partie du commerce général, mais non du commerce spécial. Le commerce extérieur a pour fonction d'approvisionner le pays et de lui fournir les matières premières et les produits fabriqués qu'il ne trouve pas sur son territoire. Il permet également d'échanger des produits qu'il possède en abondance, contre des produits plus rares chez lui. Il améliore ainsi le niveau de vie des collectivités.¹

Le commerce extérieur (international) est un domaine impliquant des acteurs de différents pays et même de différents continents, dont le développement conduit à la circulation internationale des échanges des biens, de services et de capitaux, et est donc l'extension de la sphère d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation.²

Autrement dit Le commerce extérieur regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export :

¹ FERNAND BAUDHUIN « le dictionnaire de l'économie contemporaine », 1968 by Edition Gérard & C°, Belgique, p 69

² BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

- **L'importation**

Une importation est, au sens strict, un achat de marchandises par un résident à un non-résident. L'entrée de la marchandise sur le territoire économique national donne lieu à une sortie correspondante de devises au bénéfice d'un non-résident.

Au sens large, on parlera aussi d'importations de services ou de capitaux.³

Le terme « importations » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

En comptabilité nationale, l'importation désigne l'ensemble des biens entrants définitivement sur le territoire national en provenance du reste du monde ainsi que les services fournis par des unités non résidentes à des unités résidentes.

- **L'exportation**

Une exportation est, au sens strict, une vente de marchandise par un résident à un non-résident. La sortie de la marchandise du territoire national donne lieu à une entrée correspondante de devises au bénéfice de l'agent économique résident.

L'exportation est « vente de biens et services à l'étranger »⁴. « Action de sortir des biens, des marchandises (produits naturels ou fabriqués) du territoire national vers le pays étranger auquel on les vend »⁵. Exporter ne veut pas seulement dire vendre à l'étranger ou vendre en langue étrangère pour écouler plus de produits et en tirer des bénéfices; c'est aussi s'adapter à de nouveaux marchés, respecter des normes et des habitudes de consommation différentes et accepter quelques contraintes.

1.2. Les théories du commerce extérieur

La théorie du commerce international est la branche d'une des sciences économiques qui s'intéresse à la modélisation des échanges de biens et de services entre États. Elle se penche également sur les questions d'investissement international et de taux de change.

³ ALAIN.B, ANTOINE.C, CHRISTINE.D <<dictionnaire de science économique>>, Armand Colin 2013, page 754

⁴ Hachette (2002). Le dictionnaire des sciences économiques et sociales. Hachette Education, p 67.

⁵ LIMOGES Isabelle, MIVILLE-de chêne Karl, « le commerce international », 3^{ème} Edition, 2013 p 103.

1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) :

Selon cette théorie, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède quelques avantages sur ses voisins en termes de productivité et d'acheter à l'extérieure ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possède un avantage absolu. C'est le principe de division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.⁶

1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) :

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire. Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.⁷

1.2.3. La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

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

⁶ SMITH-A, « vivre le libre-échange », extraits de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Édition réalisée par Jean-Marie Tremblay, Québec 2002, P228.

⁷ MESSAOUDENE.N, mémoire de fin de cycle en sciences économiques, Option: Economie et Finance Internationales « La compétitivité industrielle dans le contexte de la libéralisation commerciale » 2015.

ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.⁸

1.2.4. Paradoxe de W. Leontief :

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels). Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966) :

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation. Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.⁹

Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :

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

Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit,

⁸ <https://www.cairn.info/economie-internationale--9782100808519-page-29.htm>

⁹ www.glossaire-international.com/page/tous-les-terms-/theories-du-cycle-de-vie.html

notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.

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

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

1.2.6. La théorie de l'écart technologique :

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.¹⁰

1.3. Historique et évolution du commerce extérieur ¹¹

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

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

¹⁰ BENCHIKH.N ; « choix stratégiques en matière d'exportations hors hydrocarbures : références au cas de l'Algérie », Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Université d'Oran, 2010, P, 21.

¹¹AIT AHMED AMEZIAN, G ; AIDER, F; « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », mémoire de master en sciences commerciales option: finance et commerce internationale, Université MOULOUD MAMMERI, 2022, p 8-9.

permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres. A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services.

Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

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

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

Le commerce international est un domaine où les échanges sont importants une croissance économique satisfaisante pourrait être atteinte indépendamment du développement des échanges extérieurs.

1.4. Les enjeux (rôle) économiques et financiers du commerce extérieur

1.4.1. Les enjeux économiques ¹²

Le commerce international joue un rôle essentiel dans la stimulation de la croissance économique en générant des opportunités d'emploi, en diminuant la pauvreté et en ouvrant de nouvelles perspectives économiques.

1.4.1.1. Stimulation de la croissance économique

Le commerce extérieur est un moteur essentiel de la croissance économique. Lorsque les entreprises d'un pays exportent des biens et des services vers d'autres nations, cela stimule la demande pour les produits nationaux, favorisant ainsi une augmentation de la production et des investissements. La croissance économique résultant du commerce extérieur entraîne des apports positifs sur divers secteurs de l'économie.

1.4.1.2. Création d'emplois et d'opportunités

Le commerce extérieur crée des emplois dans les secteurs impliqués dans la production et la logistique et la distribution. L'augmentation des emplois se traduit par une amélioration des revenus et du niveau de vie des travailleurs.

1.4.1.3. Accès aux nouveaux marchés

Le CE permet aux entreprises d'accéder aux marchés internationaux plus vastes. Cela leur offre des opportunités de vendre leurs produits et services à un plus grand nombre de clients, ce qui peut augmenter leurs ventes et leur rentabilité.

1.4.1.4. Réduction de la pauvreté

Le CE peut réduire la pauvreté en permettant des emplois et en générant des revenus pour les personnes impliquées dans les activités commerciales. En facilitant l'accès aux marchés mondiaux, les pays en développement peuvent avoir un impact positif sur la réduction de la pauvreté.

¹² Elaboré par nous-mêmes sur la base des données recueillies au niveau de la BNA, agence 581

1.4.1.5. Amélioration de la compétitivité

La concurrence internationale incite les entreprises à innover et à améliorer leur efficacité pour rester compétitives sur les marchés mondiaux. Cela peut conduire à une meilleure qualité des produits et services offerts aux consommateurs, ainsi qu'à des prix plus compétitifs.

1.4.1.6. Augmentation des revenus nationaux

Les exportations génèrent des revenus en devises étrangères pour un pays, tandis que les importations permettent l'accès à des biens et services qui ne sont pas produits localement. Cela peut contribuer à une amélioration du niveau de vie national et à la croissance économique.

1.4.1.7. Amélioration des relations internationales

Le commerce extérieur favorise les relations internationales et les coopérations entre les nations. Les échanges commerciaux peuvent compléter les liens diplomatiques et contribuer à des accords internationaux plus larges.

1.4.2. Les enjeux financiers ¹³

Le rôle financier du commerce extérieur fait référence à l'impact des échanges des biens et de services entre les pays sur les flux de devises étrangères, les réserves de changes, les balances commerciales et les taux de changes. Voici une explication détaillée de certains aspects clés du rôle financier du CE.

1.4.2.1. Balance commerciale

La balance commerciale mesure la différence entre la valeur des exportations et des importations d'un pays sur une période donnée. Un excédent commercial se produit lorsque les exportations dépassent les importations, ce qui signifie que le pays reçoit plus de devises étrangères qu'il n'en dépense. À l'inverse, un déficit commercial se produit lorsque les importations sont supérieures aux exportations.

1.4.2.2. Flux de devises étrangères

Le commerce extérieur a généré des flux de devises étrangères dans l'économie nationale grâce aux revenus des exportations. Ces devises étrangères peuvent être utilisées pour importer des biens, rembourser des dettes internationales ou constituer des réserves de changes.

¹³ Elaboré par nous-mêmes sur la base des données recueillies au niveau de la BNA, agence
581

1.4.2.3.Réserves de change

Les réserves de change sont les montants de devises étrangères détenues par une banque centrale ou un gouvernement pour garantir la stabilité monétaire et financière. Les excédents commerciaux permettent d'accumuler des réserves de change, ce qui renforce la capacité d'un pays à faire face aux chocs économiques et préserver la valeur de sa monnaie.

1.4.2.4.Taux de change

Le commerce extérieur influence les taux de change en fonction de l'offre et de la demande de devises étrangères sur le marché des changes. Un excédent commercial peut entraîner une appréciation de la monnaie nationale, rendant les exportations plus chère et les importations moins chère. A l'inverse, un déficit commercial peut entraîner une dépréciation de la monnaie nationale, ce qui rend les exportations moins chères et les importations plus chères.

1.4.2.5.Financement des investissements

Les excédents commerciaux peuvent être utilisés pour financer des investissements à l'étranger. Les pays qui accumulent des réserves de change importantes peuvent investir ces fonds dans des actifs étrangers tels que des obligations, des actions ou des projets d'infrastructure.

1.4.2.6.Impact sur la politique monétaire

Les flux de devises étrangères issus du CE peuvent influencer la politique monétaire d'un pays. Une forte entrée de devises étrangères peut créer une pression à la hausse sur la monnaie nationale, ce qui peut affecter les objectifs de politiques monétaires du pays.

L'étude des prérequis du commerce extérieur se révèle essentielle pour appréhender la complexité et l'importance de ce domaine économique majeur. Le commerce extérieur a évolué au fil du temps, passant d'une simple recherche de nouveaux marchés à une interconnexion mondiale des économies.

Section 2 : Les documents utilisés dans le commerce extérieur

Dans le contexte d'une économie de plus en plus mondialisée, le commerce extérieur joue un rôle crucial dans l'échange de biens et services entre les nations. Cependant, en raison de la complexité des transactions internationale et des multiples acteurs impliqués, il est essentiel d'établir des règles et des normes pour garantir le bon déroulement des opérations

commerciales. C'est dans ce cadre que les documents utilisés dans le commerce extérieurs prennent tout leur sens.

Cette section se penchera sur ces documents essentiels qui régissent les échanges internationaux et facilitent la fluidité des transactions entre importateurs et exportateurs.

2.1. Contrat commercial

Au cœur du commerce international réside le contrat, un fondement juridique qui concerne l'achat et la vente de marchandises. Ce contrat constitue le pilier central d'un réseau complexe où convergent divers éléments essentiels. Ces éléments comprennent les choix de moyens de transport, l'assurance couvrant les marchandises, les formalités douanières et les différentes méthodes de règlement. Tous ces éléments sont étroitement liés et indépendants, formant ainsi un dispositif complexe qui permet le bon déroulement des échanges commerciaux internationaux.

2.1.1. Définition du contrat de commerce ¹⁴

La notion du contrat commercial est comprise de manière étendue. Elle englobe tout document qui valide une transaction d'achat ou de vente de marchandises ou de services à l'étranger, impliquant différents cadres juridiques.

La conclusion d'un contrat de vente ou d'achat international est considérée à partir du moment où l'offre présentée par l'importateur/exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée. Une fois cette étape franchie, l'accord pourra être formellement établi.

2.1.2. Effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est régi par des règles strictes qui doivent être respectées pour assurer une bonne exécution de la transaction. Dans ce contexte, il y a deux parties impliquées, chacune ayant ses propres obligations contractuelles.

- **Obligations du vendeur¹⁵**

- La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat.
- Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur accompagné des documents requis tels que l'assurance et la facture.

¹⁴ KLEIN J et MARIO B, « Gestion et stratégie financière internationales », Edition Dunod, 1985, P28.

¹⁵ <http://hec.dz/moodle/pluginfile.php/8149/course/summary/6eme%20cours%20contrat%20de%20vente%20internationale%20de%20marchandises.docx> consulté le 30/04/2023

- La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

- **Obligations de l'acheteur**

L'acheteur a deux obligations : payer le prix et prendre livraison de la marchandise. Le prix doit être versé quand les marchandises ou les documents représentatifs de la chose sont mises à disposition de l'acheteur.

L'acheteur doit retirer la marchandise, ou en favoriser la livraison par le vendeur. C'est à ce moment que le transfert des risques de la marchandise s'effectue. Les risques seront transférés à l'acheteur dès la remise des marchandises au transporteur sauf si la vente a lieu en cours de transport. Dans ce dernier cas, les risques sont transférés à l'acheteur au moment de la conclusion du contrat.

2.1.3. Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, citons¹⁶

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

2.1.4. Les principales clauses du contrat commercial¹⁷

Peu importe la nature du contrat commercial, il est indispensable d'y inclure des clauses qui officialisent l'accord entre les parties impliquées. Ces clauses peuvent être classées en deux catégories en fonction de leur portée générale et de leur impact économique.¹⁸

2.1.4.1. Des clauses de portée générales

- Désignation des contractants : désignation des signataires du contrat (vérification de leur pouvoir et leur qualité).

¹⁶ KLEIN J et MARIO B, « Gestion et stratégie financière internationale », Edition Dunod, 1985, P28.

¹⁷ LADJALI, C. LOUNES, K, « le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie », mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales option : finance et commerce international, Université MOULOUD MAMMERI, P 14

¹⁸ LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P.344-345.

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

2.1.4.2. Les clauses à caractère économique¹⁹

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

¹⁹ AMLOUKKAS.A, GUEDDOUDJ.F, et ZELLOUCHE.K: Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire HEC, Alger, 2011, P8.

2.2. Les incoterms

2.2.1. Définition des incoterms²⁰

Incoterms est une abréviation anglo-saxonne de l'expression « International Commercial Terms », signifiant « conditions du commerce international ». Ils ont été mis en place par la Chambre de Commerce Internationale, ils précisent le point du transfert des coûts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur.

L'incoterm est fixé par les conditions générales de vente ou par le contrat ou encore par le droit commun si les termes du contrat sont silencieux. Ils déterminent aussi la charge des formalités d'export et d'import.

2.2.2. Fonctions et importance des incoterms

Les trois fonctions principales des incoterms sont les suivantes²¹

-Première fonction : Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

-Le deuxième rôle est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

-La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations. C'est-à-dire, qui du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document. Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple.

Chacun, du vendeur et de l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

2.2.3. Le choix des incoterms

Le choix de l'incoterm fait partie intégrante des négociations d'un contrat commerciale.

²⁰ Hubert MARTINI, « Techniques de commerce international. », Edition DUNOD, Malakoff, 2017, P59.

²¹ BENLOUKIL Ramdane, « Contraintes rencontrées dans le commerce extérieur en Algérie », P50

Il dépendra de plusieurs facteurs à savoir²²

- la capacité organisationnelle de la partie qui s'engage ;
- la connaissance parfaite des incoterms ;
- les moyens de transport à utiliser ;
- du niveau des services auxiliaires ;
- les pratiques de la concurrence.

2.2.4. Liste des incoterms (Annexe N°5)

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

2.2.5. Transfert des risques

Les risques peuvent être transférés de deux manières différentes, à savoir la vente au départ et la vente à l'arrivée ²³

- **La vente au départ**

C'est une vente dans laquelle l'intention des parties est de laisser à l'acheteur tous les risques concernant la sauvegarde et le transport des marchandises dès leur remise au premier transporteur chargé de les acheminer, c'est-à-dire : Les Incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

- **La vente à l'arrivée**

Une vente à l'arrivée signifie que l'intention des parties est de laisser au vendeur tous les risques concernant la sauvegarde et le transport des marchandises jusqu'au lieu de livraison convenu. Les incoterms peuvent aussi être recensés en 04 groupes à savoir :

²²MARTINI Hubert, LEGRAND Ghislaine « commerce international » 3ème édition, Edition DUNOD, Paris, 2010, P9.

²³ MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002, p 31-32

- Les incoterms qui commencent par un E : sont dit incoterms de départ, c'est à dire que l'acheteur s'occupe de tout, le vendeur met simplement la marchandise à disposition. Par exemple EXW.
- Les incoterms qui commencent par un F : ce sont des incoterms dont le transport principal n'est pas payé par le vendeur, c'est l'acheteur qui devra s'en acquitter, par exemple FOB, FCA ou FAS.
- Les incoterms qui commencent par un C : ce sont des incoterms où le transport principal est payé par le vendeur, par exemple, CIF, CIP, CFR, CPT.
- Les incoterms qui commencent par un D : ce sont des incoterms dit incoterms d'arrivée, c'est-à-dire que l'acheteur ne s'occupe de rien, tout est géré et payé par le vendeur. Par exemple DAP, DPU, DDP.

2.3. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur

En raison des distances géographiques entre les différentes parties impliquées dans les transactions commerciales internationales, il est nécessaire de créer un ensemble de documents qui prouvent que les échanges d'informations ont bien eu lieu entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont formalisés à travers des documents commerciaux.

Plusieurs catégories de tels documents sont utilisées dans le commerce extérieur :

2.3.1. Les documents de prix ²⁴

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus utiles entres eux.

2.3.1.1. 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.²⁵

²⁴KSOURI Idir « Les opérations du commerce international », édition BERTI, Alger ,2014 P.21-24

²⁵ HEDDAD.S « Le crédit documentaire », Edition PAGES BLEUES, Alger, 2011, P 19.

2.3.1.2. La facture commerciale (définitive)

La facture constitue l'élément fondamental qui officialise toute transaction commerciale. Elle est préparée par le vendeur et inclut généralement des informations essentielles telles que l'identification des deux parties, la description précise de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, les prix unitaires et totaux, ainsi que les frais accessoires. La facture mentionne également la date d'émission, les délais de livraison et les modalités d'expédition.²⁶

2.3.1.3. 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. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur.²⁷

2.3.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie sur des formulaires spéciaux. Elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.²⁸

2.3.2. Les documents de transport²⁹

Les documents associés au transport international sont émis par des prestataires externes tels que des commissionnaires, des transitaires ou des transporteurs eux-mêmes. Ces documents sont essentiels pour assurer le suivi logistique de l'opération, incluant les dates, l'état de la marchandise au départ et à l'arrivée, ainsi que les informations sur les prestataires, les expéditeurs et les destinataires. Ils jouent un rôle crucial pour déterminer les responsabilités des différentes parties impliquées, établir les contrats de transport et faciliter la mise en œuvre des assurances de transport.³⁰

²⁶ Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, Edition 2010, P13.

²⁷ BERNET ROLANDE.L, « Principe des techniques bancaires », 25^{ème} édition, Dunod, Paris, 2008, P355.

²⁸ HOUCHI. F, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques option: Monnaie-Finance-Banque ; UMMTO, 2012, P41.

²⁹ S.HADDAD & collectif, « Commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger janvier 2009, P .28-30

³⁰ BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « Techniques et pratiques bancaires », 4^{ème} édition, Ed Dunod, 1985, P45.

2.3.2.1. En matière de transport maritime

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en «conférence», groupe ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations. Le principal document en transport maritime est le connaissement³¹

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un original de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »³²

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur (fournisseur) et du destinataire, le nom du navire, ports de chargement et de déchargement, la description de la marchandise,

Il revêt un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- Le contrat de transport faisant figurer les conditions intégrales ;
- Un document indispensable en échange duquel il y a retrait de marchandise.

Le document maritime comprend des obligations respectives reprise dans le tableau ci-dessous

Tableau N°02 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissement)

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
-Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, quantités, nature...) ; - marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire ;	- Emission du connaissement ; - mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter ; - prise en charge de la marchandise ; - chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée ; - transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ; - avis d'arriver au destinataire de la

³¹ Didier-pierre MONOD, «Moyens et techniques de paiements internationaux » Edition ESKA, Paris, 1999, P226

³² MONOD Didier-Pierre, op.cit. P 226

- emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires ;	marchandise et déchargement ; - livraison de la marchandise.
---	---

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 7ème édition, Edition Dunod, Paris, 2005, P28

2.3.2.2. En matière de transport aérien³³

Concernant le transport aérien, la lettre de transport aérien constitue le seul document officiel attestant la réception ou la livraison de la marchandise.

- **La lettre de transport aérien (LTA)**

La LTA est un document émis par la compagnie aérienne ou un agent agréé, conformément aux instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Ce document doit contenir des informations essentielles, telles que le poids et les dimensions des marchandises. Il sert de simple reçu d'expédition, standardisé et non négociable, ce qui signifie qu'il ne représente pas un titre de propriété.

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celle-ci, qui ne peut les retirer qu'après la représentation de la LTA.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, cette dernière doit à son tour établir un bon de cession bancaire à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition.

Les obligations des parties sont les suivantes :

³³<https://akanea.com/transport-international/> consulté le 02/05/2023

Tableau N°03 : Les obligations des parties chargeurs-transporteur (LTA)

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
-mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ; - émettre la LTA : responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ; - prévoir le dédouanement des marchandises et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur.	-Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ; - décharger la marchandise ; - avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H. Op.cit. P36.

2.3.2.3.En matière de transport routière

Le transport routier permet d'effectuer des livraisons en porte à porte et joue fréquemment un rôle essentiel en complément des autres modes de transport.

- **La lettre de transport routier (LTR)**

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. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.³⁴

³⁴ LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 38.

Tableau N°04 : Les obligations des parties expéditeur-transporteur (LTR)

Obligations de l'expéditeur	Obligations du transporteurs
- Emballer et étiqueter les marchandises ; - respecter les réglementations diverses (marchandise dangereuse par exemple) ; - remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ; - informer le transporteur des particularités de la marchandise ; - procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ; - veiller à la rédaction du document de transport international ;	- Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent (masse et contenu si le chargeur le demande) - livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ; - assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ; - émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ;

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H. Op.cit. P41.

2.3.2.4.En matière de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire offre l'avantage d'une plus grande sécurité dans le déplacement des marchandises, ainsi que des délais plus fiables, surtout pour les distances plus importantes.

- **Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)**

La DLVI est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un document non négociable et non réclamé à l'arrivée, établie sur un formulaire remplie par l'expéditeur et par le chemin de fer. L'original est remis au destinataire de l'envoi.

Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le changement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes.

Par contre, les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de délais et pour les envois complets. Présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°05 : Les obligations contractées par le document ferroviaire

Envois complets	Envois détaillés
- L'obligation de transporteur, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés. - en conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.	L'obligation de transporter n'existe plus, les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H. Op.cit. P45.

2.3.2.5.Le récépissé de colis postaux

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt kilogrammes.

2.3.3. Les documents d'assurance

Les marchandises sont exposées à des risques courants liés à la manipulation, au stockage, aux transbordements et au transport lui-même. Des risques spécifiques peuvent également s'ajouter, tels que les émeutes, les grèves, les sabotages ou les conflits armés. Par conséquent, les marchandises voyagent aux risques et périls de leur propriétaire et doivent être assurées.³⁵

Il existe divers types d'assurances et leurs expressions souvent synonymes mais de significations différentes.

2.3.3.1.La police d'assurance

Il s'agit d'un accord conclu entre un assureur et son client, il indique d'une manière explicite les conditions dans lesquelles les risques liés au transport des marchandises spécifiées dans le contrat sont couverts, et définissent précisément les obligations de chaque partie contractante. Différents types de polices d'assurance existent, notamment la police de voyage, la police flottante ou d'abonnement, la police à alimenter. Chacune de ces polices offre des modalités spécifiques de couverture et d'engagement.

³⁵ BERNET-ROLLAND Luc, « Principe de technique bancaire », Edition DUNOD, Paris, 2008, P355

2.3.3.2. Les certificats d'assurance

Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.

2.3.3.3. L'avenant

Document complémentaire annexe à la police d'assurance, il modifie ou complète les clauses primitives d'un contrat ou désigne un nouveau bénéficiaire, il est alors appelé «avenant de délégation».

2.3.4. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont généralement préparés sous la responsabilité de l'exportateur, conformément aux exigences établies par l'administration douanière du pays importateur. Ces documents comprennent notamment :

2.3.4.1. Le certificat de circulation de marchandise

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls dans les pays qui ont conclu avec l'union européenne des accords préférentiels sur la base de la réciprocité. A ce titre, il peut être considéré comme un certificat d'origine.

2.3.4.2. Déclaration de détail

Faite par l'administration des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'exportateur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises.

L'étude des divers documents utilisés dans le commerce extérieur révèle le rôle crucial de ces instruments pour garantir la fluidité et la sécurité des échanges internationaux. Ces documents, qu'ils sont liés aux transactions commerciales, aux formalités douanières ou aux contrats entre parties, constituent le socle sur lequel reposent la confiance et la transparence dans les relations commerciales mondiales.

Section 3 : les moyens de paiements à l'international

Lorsqu'il s'agit de mener des transactions à l'international, il est essentiel de connaître les différents moyens de paiement disponibles. Que ce soit pour régler plus facilement les achats, les transferts d'argent ou les transactions commerciales, les moyens de paiement

internationaux offrent des solutions adaptées aux besoins des acteurs du commerce mondial. Dans cette section nous explorons les différents moyens de paiements utilisés dans le contexte international, leurs avantages et leurs inconvénients,

3.1. Le virement bancaire international « transfert »

Le virement bancaire international est un moyen de transférer des fonds d'un compte à un autre, effectué par une banque sur instruction du débiteur (dans ce cas, l'importateur), au bénéfice du créancier (l'exportateur). Cet ordre de transfert peut être exprimé dans la monnaie nationale du pays ou dans une devise étrangère.³⁶

3.1.1. Les mentions du virement

Lors de l'exécution d'un virement bancaire international, certaines mentions doivent être fournies pour assurer un traitement correct de transaction.

Voici quelques-unes des mentions généralement requises³⁷ :

- Numéro de compte qui sera débité (compte de l'importateur).
- Numéro de compte qui sera crédité.
- La somme, le montant de la facture.
- La monnaie ; le code ISO de la devise : « EUR, USD... »
- Le nom du bénéficiaire : l'exportateur.
- L'adresse du bénéficiaire : ville, pays.
- La destination du virement : la banque de l'exportateur.
- **Le virement SWIFT (society for Worldwide Interbank Financial telecommunication)**

Il s'agit d'un réseau bancaire international hautement sécurisé qui vise à exploiter les technologies informatiques émergentes tout en utilisant les coûts liés aux monopoles des télécommunications. Son objectif principal est d'automatiser les transferts financiers et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages financiers standardisés d'une banque membre à une autre³⁸.

³⁶ Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit International, 1994, page 130

³⁷ Documents interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

³⁸ BELKHIRIM, MOUSSOUNI.K, « le Swift dans le commerce extérieur », », mémoire de master en sciences commercial option: finance et commerce internationale, Université MOULOUD MAMMERI 2004, p56

Autrement dit C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur.³⁹

3.1.2. Les avantages du virement

- **Rapidité** : les virements bancaires permettent de transférer les fonds rapidement (quelques heures ou quelques jours selon les pays et les banques partagés).
- **Sécurité** : Les virements bancaires sont traités comme un moyen de paiement sécurisé. Les transactions sont effectuées de manière électronique, permettant d'éviter les risques de perte ou de vol de fonds et le risque d'impayé.
- **Coût abordable** : Les frais de virement peuvent varier selon les banques et les pays, mais ils sont généralement moins élevés que ceux des autres méthodes de paiement, comme les transferts d'argent en espèces ou les chèques de banque.
- **Automatisation** : Les virements bancaires peuvent être programmés pour être effectués régulièrement, ce qui est pratique pour le paiement des factures récurrentes, comme les factures d'électricité...

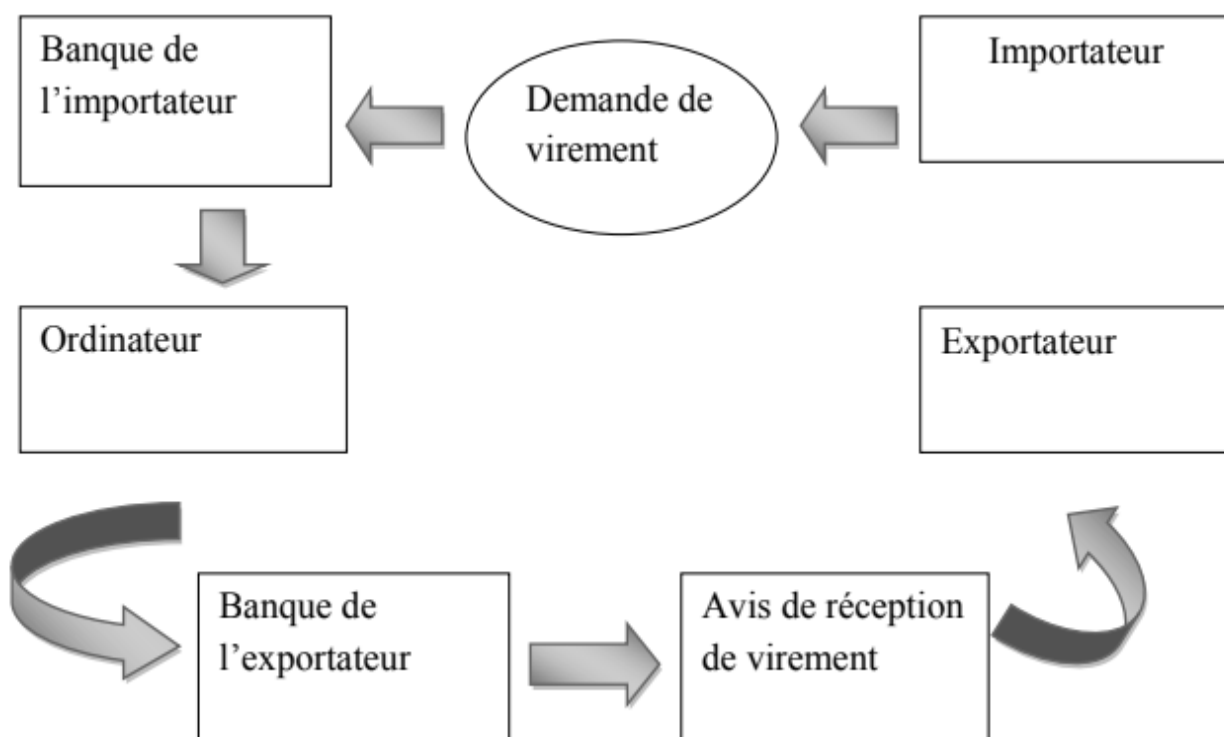
3.1.3. Les inconvénients de virement

Bien que les virements bancaires internationaux offrent des avantages, ils présentent également certains inconvénients potentiels, notamment :

- **Frais engendrés** : Les virements bancaires internationaux peuvent être associés à des frais élevés (des frais de conversion).
- **Limites de montant** : Certains pays peuvent imposer des limites de montant sur les virements internationaux sortants ou entrants.
- **Délais de traitement prolongés** : Les virements internationaux peuvent prendre plus de temps à être traités que les virements nationaux.

³⁹ HUBERT MARTINI, GHISLAINE LEGRAND, op.cit., p 142.

Figure N° 01 : le fonctionnement du système SWIFT



Source : AKKAL.A, ALLOUT.Z, « financement du commerce extérieur », mémoire de fin de cycle, Université MOULOUD MAMMERI, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

3.2. Les effets de commerce⁴⁰

Les effets de commerce sont disponibles sous deux formes principales : les lettres de change et les billets à ordres. Ces instruments financiers sont largement utilisés dans le commerce international pour faciliter les transactions commerciales et fournir des moyens de paiement surs et fiables entre les parties concernées.

3.2.1. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un document juridique utilisé dans le domaine financier et commercial.

« C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (appelé bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur) »⁴¹.

⁴⁰ Document interne de la BNA.

⁴¹ Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

3.2.1.1. Les mentions obligatoires dans le billet à ordre⁴²

Les mentions obligatoires d'un billet à ordre peuvent varier légèrement selon les pays et les législations spécifiques. Cependant voici les mentions généralement requise pour qu'un billet à ordre soit valable.

- Mention « billet à ordre » dans l'écrit.
- La somme d'argent à payer, présenté en chiffres et en lettres, ainsi que la devise dont le paiement doit être effectuée.
- Si le billet à ordre implique une transaction dans une devise autre que la monnaie nationale, il peut être nécessaire de spécifier une clause de change indiquant le taux de change applicable.
- La date d'émission du billet à ordre (la date laquelle il est créé)
- La date d'échéance qui correspond la date laquelle le paiement doit être effectué, en indiquant une date précise (jour, mois et l'année)
- le nom du bénéficiaire.
- Le nom du souscripteur c'est-à-dire la personne ou l'entité qui s'engage à effectuer le paiement.

3.2.1.2. Les avantages de billet à ordre ⁴³

L'utilisation d'un billet à ordre dans le commerce international présente certains avantages tels que :

- **Certitude de paiement** : Un billet à ordre représente un engagement solide et définitif de payer une certaine somme d'argent à une date ultérieure spécifiée. Cela garantit au bénéficiaire une certitude de paiement.
- **Preuve écrite** : un billet à ordre constitue une preuve écrite claires des conditions de la transaction. Il précise le montant dus, la date d'échéance, les parties concernées et d'autres termes et conditions.
- **Confidentialité** : contraire a d'autres instrument de paiements, tels que les chèques ou les virements bancaires, les billets a ordres peuvent êtres utiliser d'une manière plus confidentielle, car il ne risque pas la divulgation des informations bancaires sensibles.

⁴² <https://wikimemoires.net/2011/02/les-techniques-de-paiement-lettre-de-change-et-billet-a-ordre/> consulté le 07/05/2023

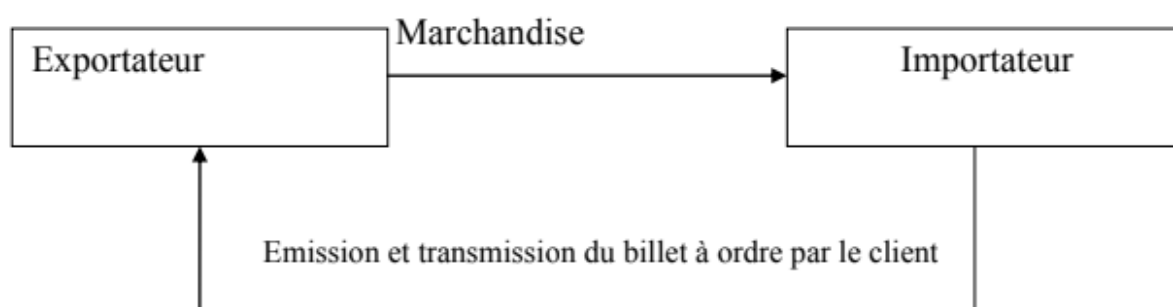
⁴³ <https://www.allianz-trade.fr/blog/billet-a-ordre.html> consulté le 07/05/2023

- **Instruments de crédit** : les billets à ordres peuvent être utilisés comme un instrument de crédit pour obtenir du financement, ils peuvent être présentés à une banque ou à un établissement financier pour obtenir un prêt ou faciliter les transactions du commerce extérieur, comme le crédit documentaire.

3.2.1.3. Les inconvénients du billet à ordre

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayé.
- Risque de perte ou de vol.
- L'échéance limitée.
- **Difficultés d'exécution et de recouvrement transfrontaliers** : En cas de non-paiement ou de non-respect des conditions du billet à ordre, l'exécution et le recouvrement des montants dus peuvent être plus complexes dans un contexte international.

Figure N°02 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client.



Source : KADI. B, LAZIB. S, « Le financement du commerce extérieur, étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire », mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économique option économie monétaire et bancaire, UMMTO, 2020 ,p43

3.2.2. La lettre de change

Une lettre de change, également appelée « traite », est un instrument financier utilisé dans les transactions commerciales pour garantir le paiement d'une dette. C'est un document écrit, émis par le créancier (le bénéficiaire) et traduit au débiteur (le tiré), dans lequel le débiteur s'engage à payer une certaine somme d'argent à une date désigné ou à vue.⁴⁴

⁴⁴ LUC BERNET ROLLAND, « principe de techniques bancaire » Edition DUNUD, Paris, 2008, P246.

La lettre de change est généralement utilisée dans le cadre de transactions commerciales entre des entreprises ou des individus qui entretiennent des relations commerciales.

3.2.2.1. Les mentions obligatoires de la lettre de change ⁴⁵

Dans le commerce extérieur, une lettre de change doit comporter certaines mentions obligatoires pour être valide et conforme aux pratiques commerciales internationales. Voici les mentions essentielles qui doivent figurer dans une lettre de change dans le commerce extérieur.

- Une référence claire qui indique qu'il s'agit d'une « lettre de change ».
- La date d'émission de la lettre de change.
- Le lieu d'émission de la lettre de change.
- Le montant à payer, indiquer en chiffre et en lettre.
- La date d'échéance, qui correspond à la date à laquelle le paiement doit être effectué.
- Le nom de celui qui doit payer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre du quel le paiement doit être fait.
- La signature de celui qui émet la traite (tireur).

3.2.2.2. Les avantages de la lettre de change

La lettre de change présente plusieurs avantages dans le contexte du commerce extérieur, voici quelques-uns de ces avantages :

- **Sécurité des paiements** : la lettre de change assure une sécurité renforcée aux parties prenantes d'une transaction commerciale internationale. Elle garantit un paiement à une date précise dans le futur, offrant ainsi au vendeur l'assurance d'être payé et à l'acheteur une preuve de paiement à présenter. Cela contribue à renforcer la confiance et facilite les échanges commerciaux internationaux.
- **Flexibilité de financement** : la lettre de change offre une possibilité de financement commerciale efficace. En endossant la lettre de change, le bénéficiaire peut obtenir un financement anticipé auprès d'une banque ou d'un établissement financier. Cela lui permet de bénéficier de liquidités immédiates pour financer ses activités commerciales.
- **Reconnaissance internationale** : La lettre de change est un instrument financier bien reconnu et utilisé dans le commerce international. Elle bénéficie d'une

⁴⁵ HUBERT MARTINI, GHISLAINE LEGRAND « commerce international », op.cit., p 143.

acceptation généralisée et d'une réglementation spécifique dans de nombreux pays, ce qui facilite son utilisation dans les transactions internationales.

3.2.2.3. Les inconvénients de la lettre de change ⁴⁶

L'utilisation de la lettre de change dans le commerce extérieur peut présenter certains inconvénients, notamment :

- **Risque de non-paiement** : la lettre de change ne garantit pas totalement contre le de non-paiement. Tout comme un chèque, il existe une possibilité que le paiement soit refusé par la banque si le compte du tiré ne dispose pas de fonds suffisants.
- **Coûts et frais associés** : l'utilisation de la lettre de change peut entraîner des coûts supplémentaires, tels que les frais de commission, des frais de traitements... Ces coûts doivent être pris en compte lors de l'évaluation de l'efficacité et de la rentabilité de l'utilisation de la lettre de change.
- **Risque de perte ou de vol** : au format de papier, une lettre de change peut comme un chèque être perdue ou volé.

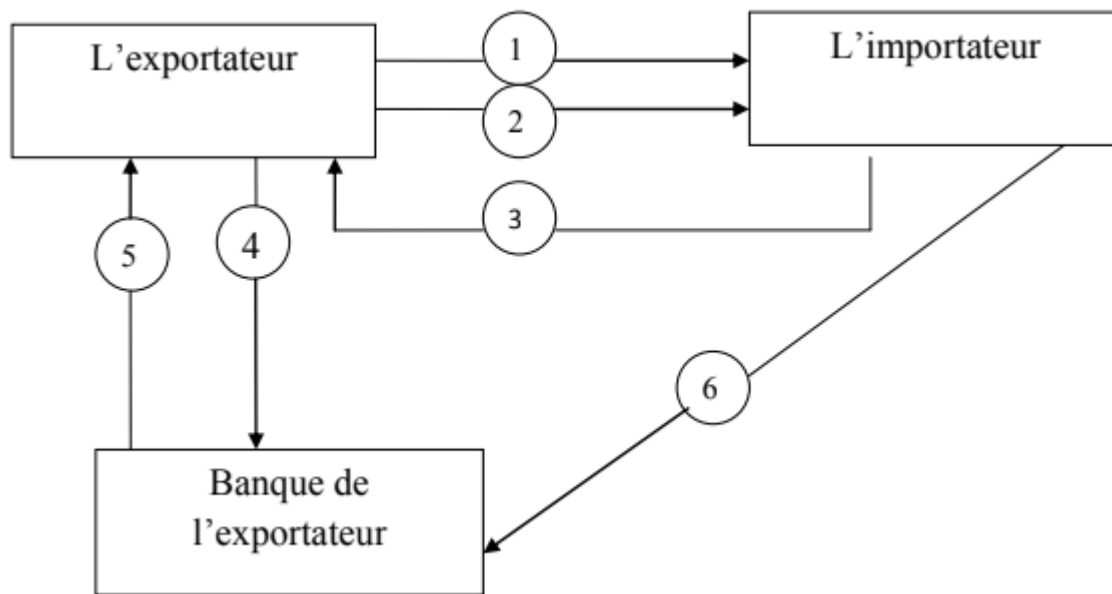
Tableau N°06: la différence entre le billet à ordre et la lettre change

Le billet à ordre	La lettre de change
✓ Deux personnes interviennent : le souscripteur et le bénéficiaire. ✓ Engagement de payer du souscripteur. ✓ L'engagement du souscripteur remplace l'acceptation. ✓ Il peut être soit un acte civil, soit un acte commercial.	✓ Trois personnes interviennent : le tireur, le tiré et le bénéficiaire. ✓ Invitation à payer du tireur, elle est soumise à la formalité de l'acceptation. ✓ Elle est toujours un acte commercial.

Source : HAMROUNI.K « Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR agence N°576, p 15

⁴⁶ <https://gocardless.com/fr/guides/articles/lettre-de-change/> 10/05/2023

Figure N°03 : l'utilisation de la lettre de change



Source : MONOD Didier-Pierre, op. Cit, p.97.

- 1 ➡ Livraison des marchandises ;
- 2 ➡ Création et envoi de la lettre de change ;
- 3 ➡ Retour de la lettre de change acceptée ;
- 4 ➡ La remise de la lettre de change à la banque ;
- 5 ➡ Le compte de l'exportateur est à crédit ;
- 6 ➡ L'importateur paie à due échéance.

3.2.3. La carte bancaire internationale (CIB)

La carte interbancaire est le moyen le plus pratique et économique pour effectuer des paiements à l'étranger. Elle se présente sous la forme d'un rectangle et comprend des informations telles que le nom de la carte, le numéro de carte, la période de validité, le nom de la banque, une puce électronique à l'avant et une bande magnétique à l'arrière. Elle comporte également un spécimen de signature du titulaire ainsi qu'un code de sécurité à trois chiffres.⁴⁷

⁴⁷ <https://www.lafinancepourtous.com/pratique/banque/payer-a-l-etranger/payer-par-carte-a-letranger/>

3.2.3.1. Les avantages de la carte bancaire

- **Acceptation généralisée** : les cartes bancaires sont largement acceptées dans le monde entier. Elles peuvent être utilisées pour effectuer des paiements dans les magasins, les restaurants, les hôtels et les commerces en ligne soit au niveau national ou international.
- **Sécurité** : les cartes bancaires permettent un niveau de sécurité élevé. Elles sont protégées par un code PIN personnel, une puce électronique. En cas de perte ou de vol, il suffit de signaler la carte et à faire bloquer pour éviter toute utilité frauduleuse.
- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces.

3.2.3.2. Les inconvénients de la carte bancaire internationale ⁴⁸

Bien que la carte bancaire internationale présente de nombreux avantages, elle comporte également quelques inconvénients potentiels :

- **Frais et coûts** : l'utilisation de la CIB peut entraîner des frais supplémentaires. les frais de change, les frais de transaction internationale, les frais de retrait d'espèce à l'étranger et les frais de conversion de devise peuvent s'accumuler, ce qui peut augmenter le coût total des transactions.
- **Fraude et sécurité** : malgré la sécurité générale des CIB, il existe un risque potentiel de fraude, notamment lors des paiements en ligne ou dans des endroits où les mesures de sécurité sont insuffisantes. Il est crucial de prendre des précautions supplémentaires pour protéger les informations de la carte et surveiller les activités frauduleuses.
- **Acceptation limitée** : les CIB ne peuvent pas être acceptées dans certaines régions éloignées ou moins développées.

Il est important de prendre en compte ces inconvénients potentiels lors de l'utilisation de la carte bancaire internationale à l'étranger. En prenant des mesures de sécurité adéquates, en comprenant les frais associés et en ayant une alternative de paiement de secours, il est possible de minimiser les inconvénients et de profiter des avantages pratiques offerts par la carte bancaire internationale.

⁴⁸ <https://www.lafinancepourtous.com/pratique/banque/payer-a-l-etranger/payer-par-carte-a-letranger/> consulté le 12/05/2023

En conclusion, les moyens de paiements internationaux permettent des solutions pratiques et sécurisés pour effectuer des transactions à l'échelle mondiale. Que ce soit par virement, billets à ordre, lettre de change ou carte interbancaires, il est essentiel de choisir le moyen de paiement le plus adapté à chaque situation, en tenant compte des avantages, des inconvénients et des exigences spécifiques à chaque pays. La diversité des moyens de paiement internationaux permet aux acteurs du commerce mondial de mener à bien leurs activités et de favoriser des échanges économiques fluides à travers les frontières.

Conclusion

En conclusion de ce chapitre, nous pouvons affirmer que notre exploration des fondements du commerce extérieur a été riche en enseignements. Nous avons entrepris un voyage à travers les méandres de ce domaine essentiel pour l'économie mondiale, en mettant en lumière les éléments clés qui sous-tendent les échanges internationaux.

Tout d'abord, nous avons établi une base solide en définissant les fondements du commerce extérieur, en comprenant ses principaux concepts et en reconnaissant son rôle central dans la promotion de la prospérité économique des nations. Cette base nous a permis d'appréhender l'évolution historique du commerce extérieur, de la route de la soie aux accords commerciaux internationaux contemporains, démontrant ainsi comment les échanges internationaux ont façonné l'histoire et l'économie des pays à travers les siècles.

En outre, nous avons examiné de près les enjeux actuels du commerce extérieur, notamment les défis économiques et financiers auxquels sont confrontés les entreprises et les gouvernements dans un monde de plus en plus interconnecté. L'analyse des politiques commerciales, des barrières tarifaires et non tarifaires, ainsi que des tensions commerciales, nous a permis de comprendre les dynamiques complexes qui régissent les relations commerciales entre les nations.

Par ailleurs, nous avons mis en évidence l'importance des documents utilisés dans le commerce extérieur pour garantir la sécurité, la transparence et la conformité des transactions internationales. De la facture commerciale aux certificats d'origine et aux lettres de crédit, ces documents jouent un rôle essentiel dans la réduction des risques et l'assurance de la qualité des échanges mondiaux.

Enfin, nous avons conclu notre exploration en abordant les moyens de paiement qui battent le cœur du commerce mondial. Les instruments financiers tels que les lettres de crédit, les virements internationaux, les effets de commerces et les cartes interbancaire, qui sont des éléments cruciaux qui permettent aux acteurs économiques de différents pays de mener à bien leurs transactions internationales de manière fluide et sécurisée.

Ce chapitre offre une vision complète du commerce extérieur, soulignant son rôle dans la croissance mondiale, tout en mettant en évidence ses défis et en encourageant la coopération internationale pour un commerce équitable et prospère. Une meilleure compréhension nous prépare à saisir les opportunités dans un monde globalisé.



CHAPITRE II :

Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux



Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Introduction

Le crédit documentaire également, connu sous le nom de lettre de crédit, est un instrument financier crucial dans le domaine du commerce international. Il offre une solution efficace pour atténuer les risques et les incertitudes liées aux transactions commerciales entre les parties situées dans des pays différents.

Dans ce chapitre, nous explorons les principes fondamentaux du crédit documentaire. Nous nous occupons de son rôle en tant que garantie de paiement sécurisé pour les vendeurs et en tant qu'outil de vérification de la conformité pour les acheteurs. Le crédit documentaire est conçu pour faciliter les échanges internationaux en permettant aux parties de bénéficier d'une sécurité et d'une confiance accrue.

Nous présenterons également des différents types de crédits documentaires, tels que les crédits révocables et irrévocables, les crédits confirmés, ainsi que les crédits transférables et les crédits stand-by. Chacun de ces types présente des caractéristiques spécifiques qui s'adaptent aux besoins particuliers des parties impliquées dans la transaction.

Enfin, nous soulignons les avantages et les défis associés à l'utilisation du crédit documentaire, notamment en ce qui concerne la réduction des risques de non-paiement, la facilitation des opérations commerciales internationales et la nécessité d'une compréhension approfondie des règles et des procédures liées au crédit documentaire.

Cette introduction permettra d'établir les bases nécessaires pour comprendre en profondeur le fonctionnement et les enjeux du crédit documentaire, qui joue un rôle essentiel dans le commerce international en assurant la sécurité et la fluidité des transactions.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Section 01 : présentation générale du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un mode de règlement très utilisé dans le commerce international, en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants. Cette présentation met en évidence l'importance du crédit documentaire en tant qu'outil de paiement sécurisé dans le commerce international. Pour cela nous exposons les bases nécessaires en vue d'approfondir essentiel notre compréhension de ce mécanisme financier et de son impact sur les opérations commerciales mondiales.

1.1. Définition du crédit documentaire¹

La lettre de crédit est un engagement écrit pris par une banque de régler ou d'accepter un effet sur présentation de certains documents plus connu sous le nom de crédit documentaire parfois désignée par L/C abréviation de crédit documentaire, ou encore dénommé Credoc. Le crédit documentaire est la convention à caractère irrévocable par laquelle un donneur d'ordre (acheteur, importateur) prie sa banque de mettre à la disposition d'un bénéficiaire (le vendeur, exportateur) qu'elle nomme à la disposition d'un tiers que ce dernier nominera une somme d'argent déterminée contre la remise d'un titre de transport de marchandise par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance), en respectant la période de validité de la convention, ces documents attestant de la bonne exécution par le vendeur de ses obligations. Le crédit documentaire est un instrument de crédit pour le commerce international et il ne fait pas l'objet d'une loi mais d'un règlement établi par la chambre de commerce international. Le but principal du crédit documentaire est donc pour le vendeur faire payer et pour l'acheteur de recevoir sa commande conformément à ce qui était prévu au contrat. On le définit comme étant une sécurité de paiement. Le crédit est régi par les règles usances uniforme (RUU 600) de la chambre de commerce international (CCI) reconnu et appliqué dans le monde entier et dont la dernière version publiée en 1993 et entrée en vigueur le 1er janvier 1994 il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre (l'acheteur), en faveur d'un bénéficiaire (le vendeur).

¹ LASARY : « le commerce international a la portée de tous », édition 2005.P, 14-15

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

1.2. Historique du crédit documentaire²

Avec la progression du commerce autour de la méditerranée avant le moyen âge, le commerçant s'empêchait de transporter des espèces. Il demandait à ses correspondants le versement de certains montants à des agents chargés spécialement de l'achat et de paiement d'une marchandise, la demande était une lettre de crédit qu'emmenait celui qui voyageait et n'ayant pas grande notoriété pour bénéficier d'un crédit à l'étranger.

Au 18^{ème}, siècle le commerce était devenu mondial et le poids économique de l'Angleterre et de son empire faisait de Londres la première place financière, et la livre était partout acceptée en paiement. Les habitudes de techniques commerciales n'étaient plus les mêmes, l'acheteur ne se déplaçait plus dans le pays de vendeur, il passait la commande par lettre et le vendeur expédiait ensuite. Mais il arrivait que ce dernier parfois, hésite à se dessaisir de la marchandise sans avoir été payé et l'acheteur refusait à son tour de payer à l'avance.

Afin d'amener une solution à ce problème, il suffisait de changer une technique qui existait déjà, et n'était autre que la lettre de crédit qui a subi à cette situation des modifications.

- Le vendeur obtenait la certitude d'être payé vu l'engagement formel de payer directement en sa faveur qu'indiquait la lettre de crédit payable à Londres en livres ;
- Celle-ci donnait à l'acheteur la certitude de ne payer que si la marchandise était expédiée et cela dans les délais convenus.
- Ainsi et par ces modifications, la lettre de crédit documentaire.

Donc, c'est à Londres que la lettre de crédit a subi des transformations et que son usage était devenu plus fréquent.

Puisque la lettre de crédit se base sur la confiance de l'émetteur, celui-ci devait donc être un commerçant jouissant d'une grande notoriété ou que s'il n'était pas connu, il priait un autre commerçant d'émettre la lettre de crédit à sa place.

Des commerçants appelés « Merkant bankers » qui avaient joué un rôle principal d'intermédiaire étaient parvenus à transformer la lettre de crédit en instrument de financement

² BOUAZIZ.S, SLIMANI.S : « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », mémoire de master en Science de gestion, option : Management bancaire, UMMTO, 2019-2020, p.19.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

parce qu'ils avaient réussi à la rendre utilisable par leur propre acceptation et non par paiement direct.

L'importance de Londres et de la livre diminuait progressivement cédant leur place aux Etats-Unis et au dollar.

Les nouvelles conditions posaient les banques de l'Europe à s'organiser et à intervenir d'avantage dans le commerce international. Les banquiers continentaux émettaient des lettres de crédit dans diverses devises pour les rendre payable chez d'autres banquiers. Ainsi les banques de l'Europe continentales remplacèrent la lettre de crédit documentaire de conception continentale.

1.3. Les intervenants de crédit documentaire³

L'un des facteurs de la complexité du crédit documentaire est le nombre d'intervenants qu'il met en relation, ces différents sont :

- **Le donneur d'ordre** : il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et les modes de réalisation du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client.
- **La banque notificative** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

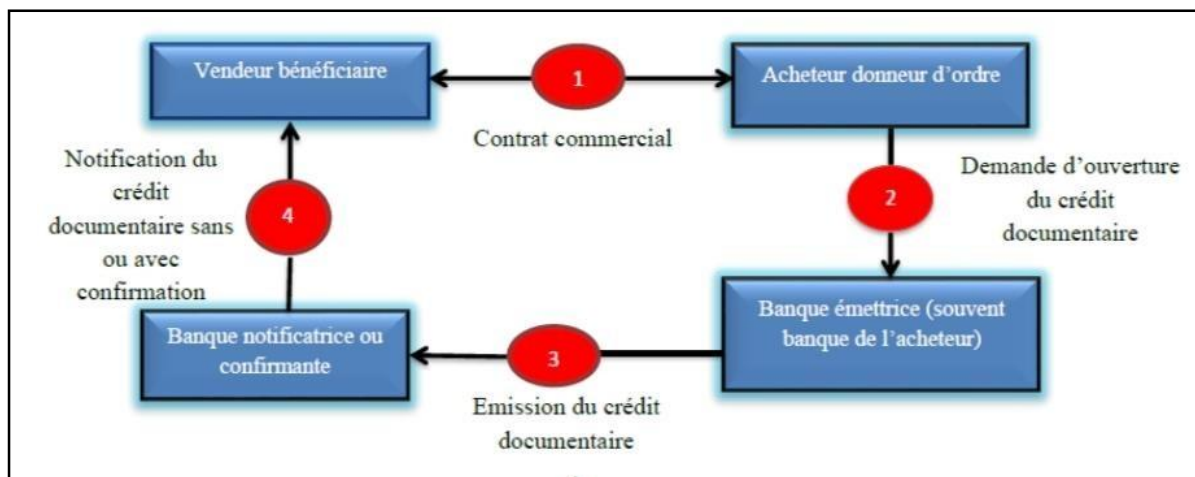
Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

- **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire

³ LASARY; op.cit, P, 15.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Figure N°04 : Rôle des intervenants



Source : Guide du commerce extérieur, (2010), Édition. ATTjarlwafa Bank, P.35.

1.4. Les formes du crédit documentaire⁴

Nous distinguons trois formes : Le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

L'ouverture du crédit documentaire doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

1.4.1. Le crédit documentaire révocable

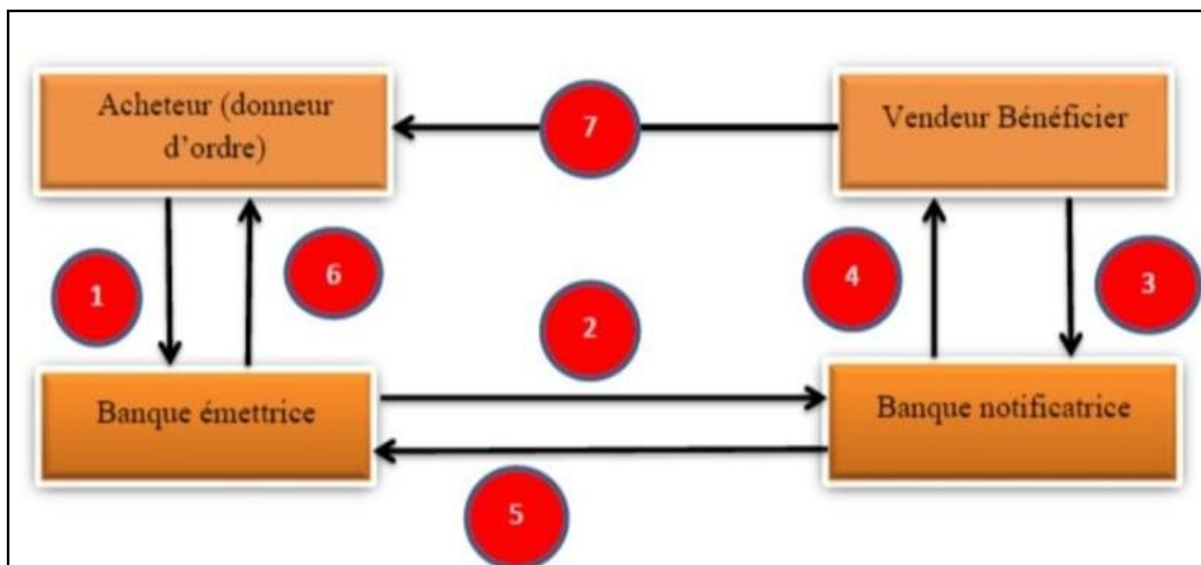
Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants :

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ;
- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.

⁴ Chehrit.K, « le crédit documentaire », édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, page 23

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Figure N° :05 : Le crédit documentaire révocable



Source : BENKRIMI.K, (2010), « Crédit bancaire et économie financière, Édition. EL OTHMANIA, Alger, P.141.

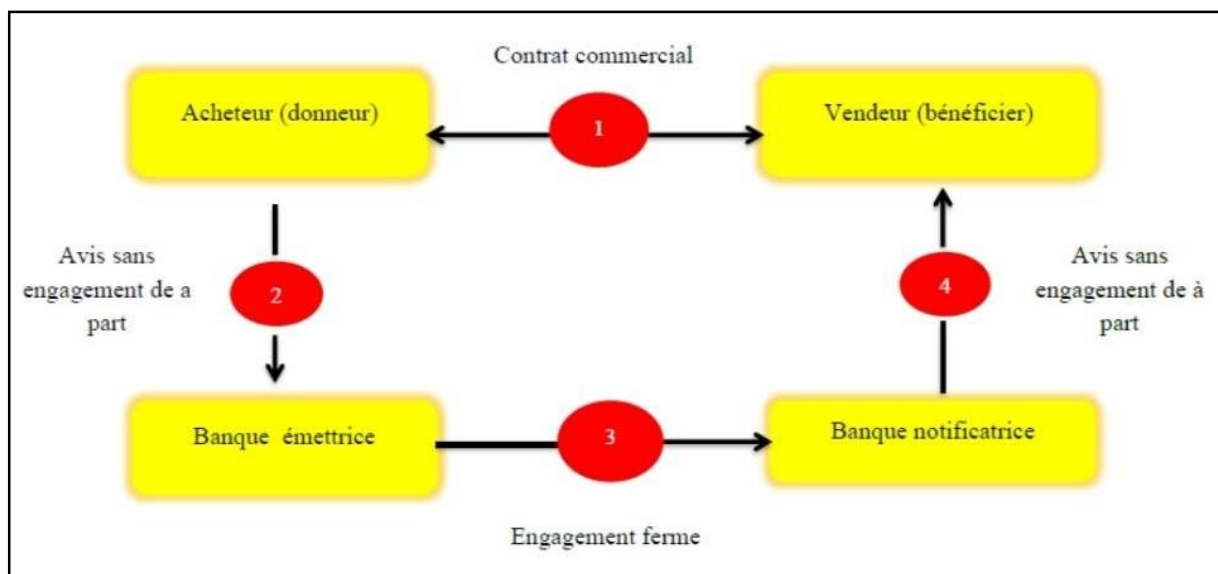
1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit présente pour le vendeur un avantage certain, il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit. Le crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme :

- Si le crédit est réalisable à vue, la banque émettrice doit payer à vue ;
- Si le crédit est réalisable par paiement différé, la banque émettrice doit payer à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées ;
- Si le crédit est réalisable par acceptation, la banque émettrice ou l'éventuelle banque confirmante s'engage au paiement à une date d'échéance ultérieure définie (par exemple 90 jours suivant la date d'expédition) à condition que des documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Figure N°06 : Crédit irrévocable



Source : Manuel.N, Algérie, 2009, « opération documentaire ».

1.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmante et s'engage au même titre que la banque émettrice.

- La confirmation d'un crédit irrévocable par la banque confirmante à la demande de la banque émettrice représente un engagement de la banque confirmante s'ajoutant à celui de la banque émettrice. La banque confirmante, si les termes et conditions du crédit sont respectés, est dans l'obligation de : Payer à vue si le crédit qui est réalisable par paiement à vue ;
- Payer à la date ou/aux dates d'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- Accepter la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque confirmante si le crédit est réalisable par acceptation ;
- Négocier sans recours aux tireurs la traite tirée ou le document présenté en vertu du crédit.

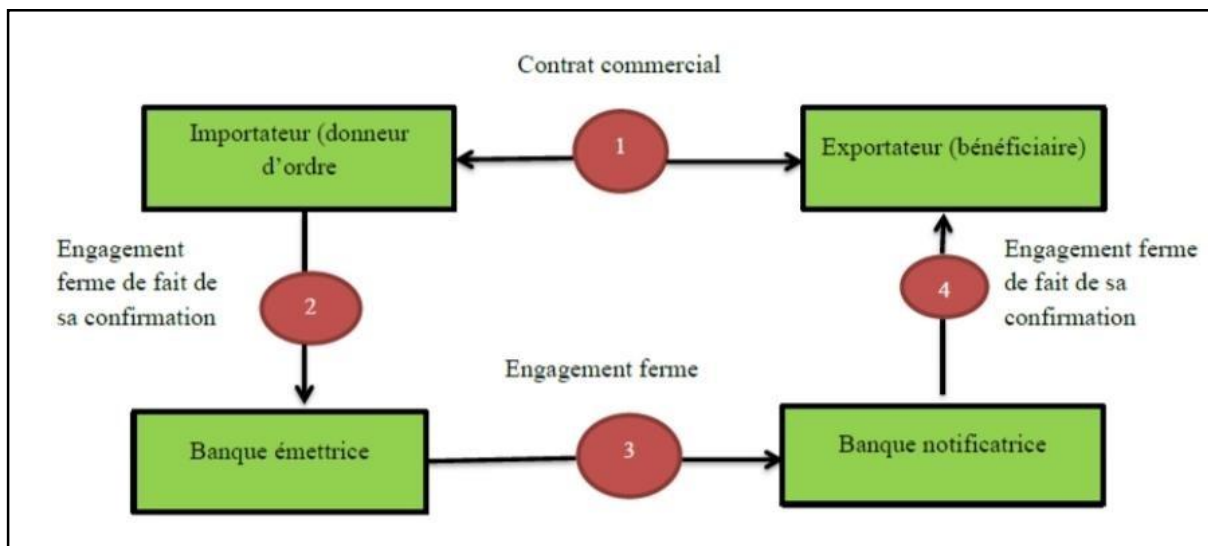
L'engagement pris par la banque confirmante est subordonné à l'engagement de la banque émettrice. L'utilisation et le paiement se font aux guichets de la banque confirmante.

Ce type de crédit offre au vendeur bénéficiaire une grande sécurité et lui procure diverses possibilités de crédit.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Dans le crédit documentaire irrévocable qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques (émettrice, confirmante) et le bénéficiaire. L'acheteur est lié juridiquement à sa banque émettrice.

Figure N°07 : Crédit irrévocable et confirmé



Source : Manuel.N : « opération documentaire », Algérie, (2009).

1.5. Les crédits documentaires spéciaux ⁵

1.5.1. Crédit documentaire "transférable" (transférable D/C)

Il permet au bénéficiaire (l'intermédiaire) de demander à la banque chargée de la réalisation de le transférer, en tout ou partie, en faveur d'un ou des plusieurs seconds bénéficiaires du crédit qui sont le ou les fournisseurs réels de la marchandise. Le crédit d'origine doit être expressément qualifié de « transférable ». Le transfert doit être effectué conformément aux conditions du crédit documentaire d'origine, à l'exception du montant du crédit et du prix unitaire qui sont réduits (marge de l'intermédiaire), de la date de validité, de la date d'expédition et du délai de présentation des documents. Ce système impose que les divers contrats commerciaux entre les parties prenantes à la transaction commerciale soient conclus de manière parfaitement symétrique.

⁵ Lahlou.M ; « le crédit documentaire » ; édition ENAG, Alger 1999, P, 61.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

1.5.2. Crédit documentaire "adossé" (back to back D/C)

Dans le cas d'une impossibilité d'ouvrir un crédit documentaire transférable (refus de l'acheteur ou de la banque émettrice de s'engager en faveur d'un bénéficiaire inconnu, ou incapacité de l'intermédiaire de conclure deux contrats parfaitement symétriques), L'intermédiaire, qui est le bénéficiaire du premier crédit documentaire, l'offre à la banque notificatrice en garantie de l'émission d'un second C/D, en faveur du fournisseur des marchandises.

Pour bien fonctionner le crédit documentaire "back to back" doit se rapprocher autant que possible du C/D de base :

Faire en sorte que la substitution de documents se ramène, si possible, à un simple changement de facture commerciale. Utilisées dans le cas de courants d'affaires réguliers et entre partenaires "fiables".

1.5.3. Crédit documentaire "revolving" (revolving D/C)

Il permet à un acheteur qui est en relations suivies avec son fournisseur de mettre à la disposition de ce dernier, un crédit documentaire qui est automatiquement renouvelé pour son montant initial, en fonction des conditions précisées lors de l'ouverture.

1.5.4. Lettre de credit "stand-by" (SB.L/C) stand-by L/C

Garantie bancaire exécutable à première demande du bénéficiaire, émise sous la forme d'un crédit documentaire et réalisé en cas de non-paiement par l'acheteur à l'échéance de la transaction commerciale. Sa véritable finalité est de ne pas avoir à être mise en jeu. C'est une technique de garantie de paiement qui autorise l'envoi direct des marchandises, sans risques.

1.5.5. Le crédit avec red clause/green clause

C'est un crédit documentaire classique dans lequel une clause supplémentaire (inscrite en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Dans cette section, nous avons acquis une compréhension solide du crédit documentaire et de son importance dans le commerce mondial. Il s'agit d'un outil précieux qui favorise la croissance économique en intensifiant les risques et en renforçant la confiance entre les acheteurs et les vendeurs.

En continuant notre exploration du crédit documentaire, nous approfondirons davantage ses aspects spécifiques et ses applications dans les transactions commerciales internationales.

Section 02 : Fonctionnement du crédit documentaire

Le fonctionnement du crédit documentaire est un aspect essentiel dans le domaine du commerce international. Il repose sur un mécanisme précis qui garantit la sécurité des paiements et facilite les échanges entre les parties impliquées.

En outre, nous nous penchons sur les techniques de financement associées au crédit documentaire. Nous étudierons comment le crédit documentaire permet aux exportateurs d'obtenir un financement anticipé pour leurs opérations commerciales, tout en offrant une garantie de paiement aux vendeurs.

2.1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes : ⁶

Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services.

Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

⁶ HADDAD.S, « le crédit documentaire », édition pages blues, 2009, P 34

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Acte 3 : Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

Acte 4 : Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

Acte 5 : Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc.

Acte 6 : Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

Acte 7 : Paiement au bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou confirmant envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

Acte 11 : Paiement à la banque émettrice

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

Acte 12 : Réclamation des marchandises

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissance original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

Acte 13 : Remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissance (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

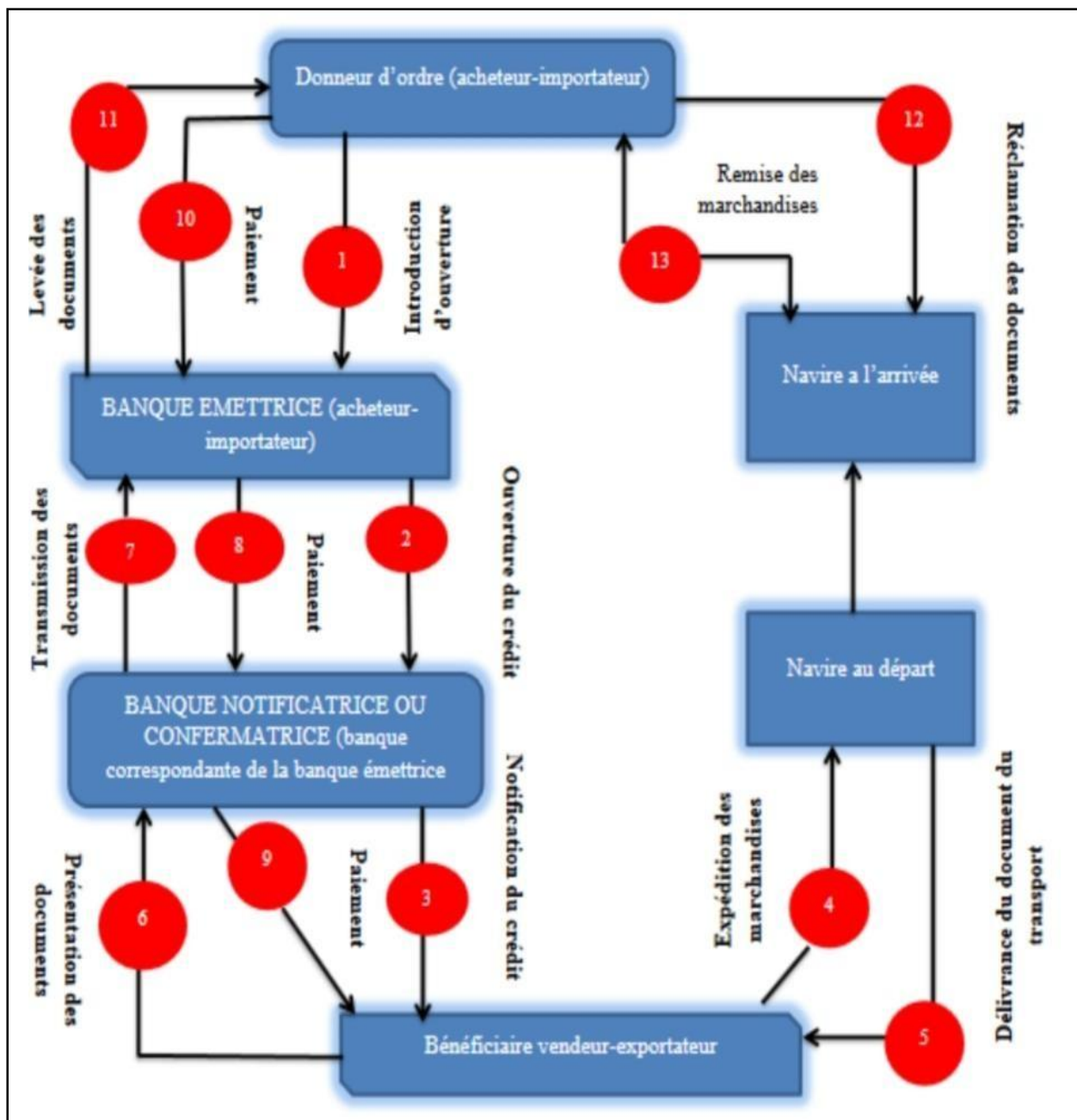
Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Figure N°08 : Le déroulement du crédit documentaire



Source : BENKRIMI.K. (2010), « Crédit bancaire et économie financière », Édition. EL OTHMANIA, Alger, P. 141.

2.2. Techniques de financement du crédit documentaire ⁷

Lors de l'examen d'une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, le banquier émetteur et la banque notificatrice doivent encore vérifier le mode de réalisation du crédit, étant donné que ces modes sont nombreux et multiples. Le règlement se fait soit par paiement à vue,

⁷ LASARY; op.cit.; P : 64.

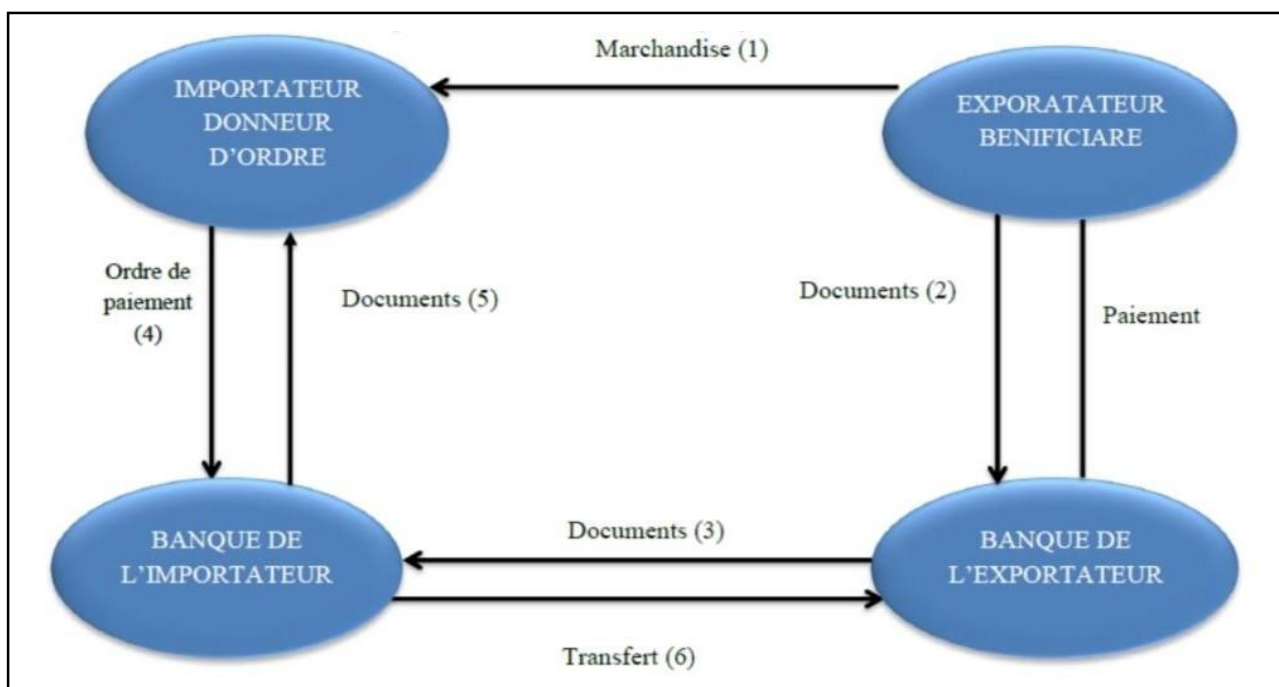
Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

soit par paiement différé, soit par acceptation de traites ou par négociation. L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de réalisation :

2.2.1. Par paiement à vue

Dans ce mode de réalisation, le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents, c'est-à-dire, immédiatement après présentation des documents jugés conformes par la banque notificatrice. Ce mode peut s'effectuer soit aux caisses de la banque notificatrice soit aux caisses de la banque émettrice. Ce mode est plus intéressant pour le vendeur.

Figure N°09 : Crédit réalisable par paiement à vue



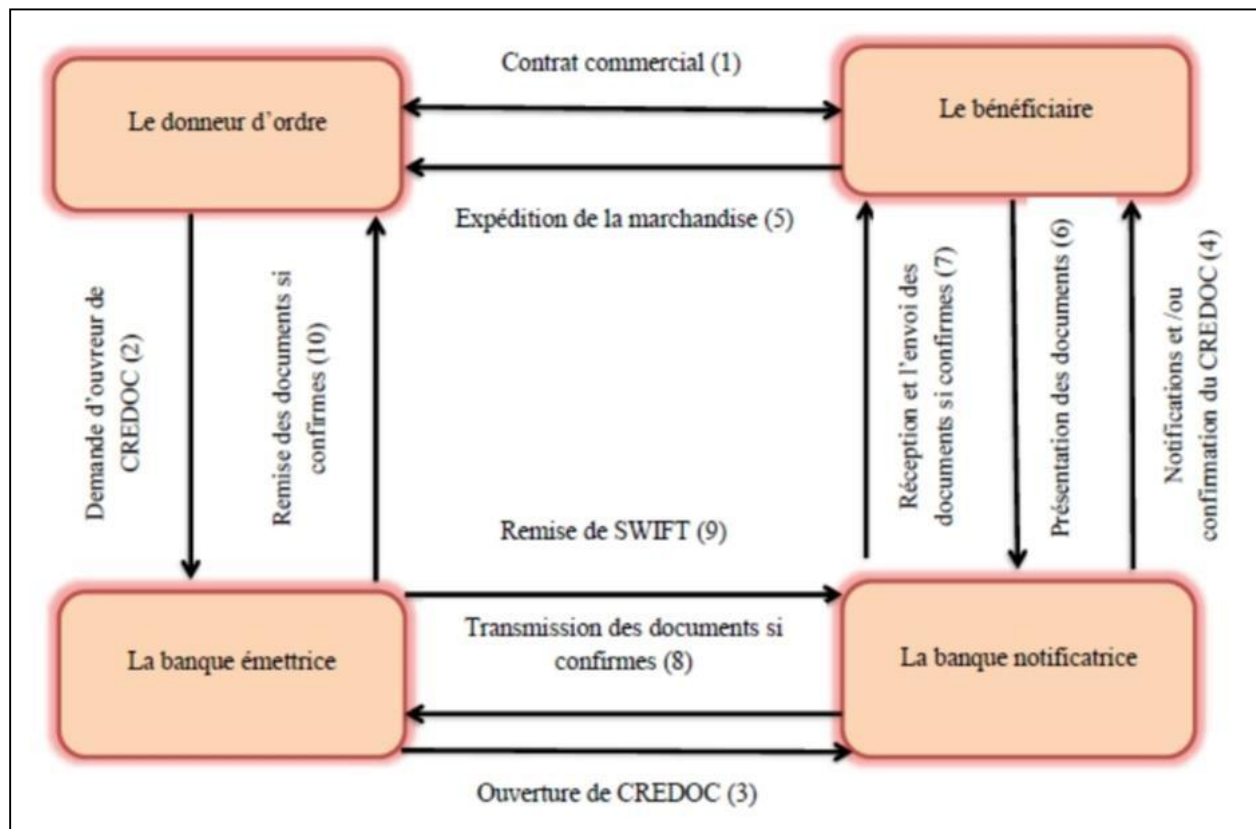
Source : Document interne BNA

2.2.2. Par paiement différé (contre engagement)

Dans ce cas, le bénéficiaire n'inclut pas une traite parmi les documents, la banque émettrice (ou confirmatrice selon le cas) établit un engagement écrit de payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Figure N°10 : Le paiement différé



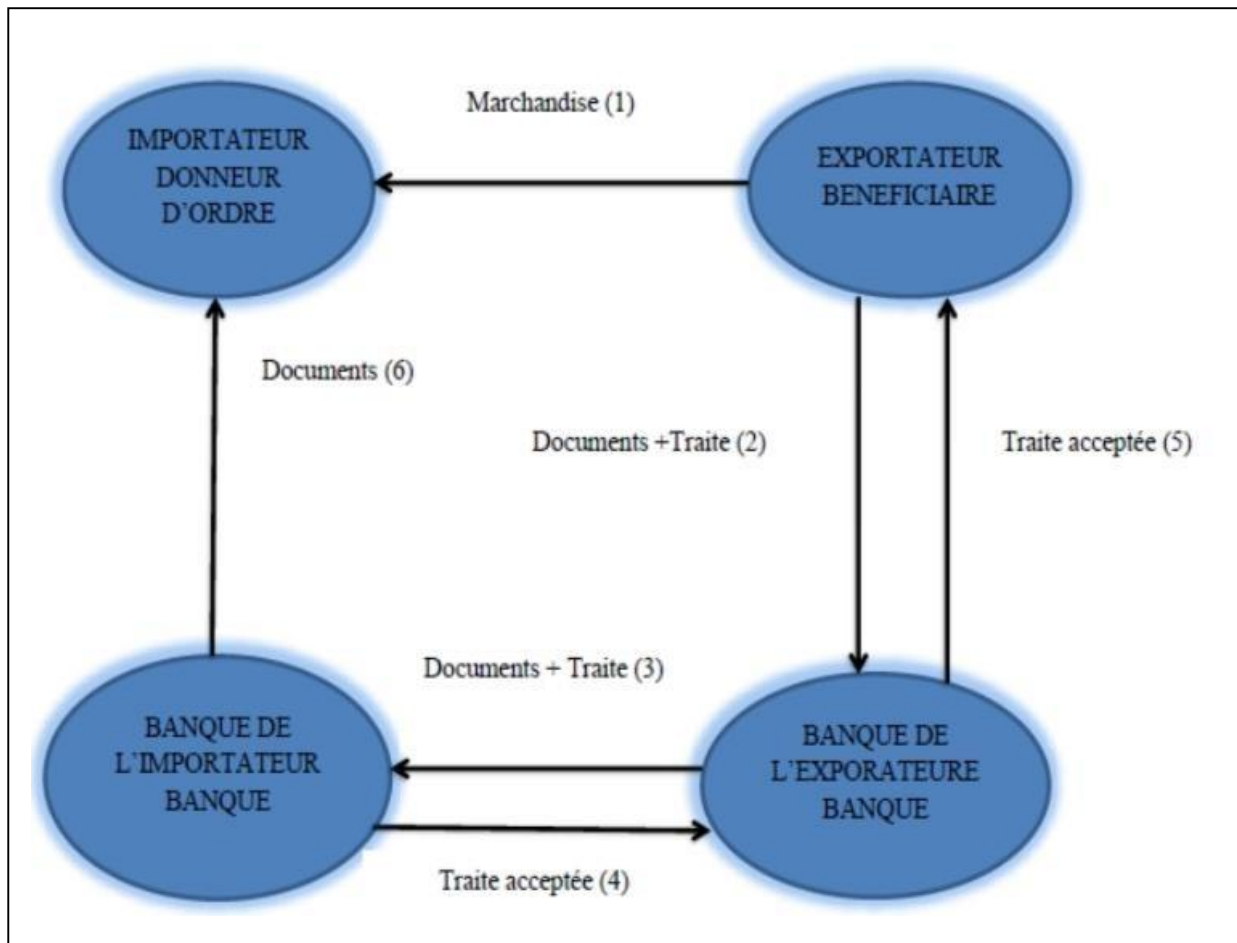
Source : Document de la banque de développement local issu d'un rapport de stage de E. S.B

2.2.3. Par acceptation de traite

Dans ce cas, l'exportateur tire une traite à terme, selon les dispositions prescrites sur la banque émettrice ou celle qui confirme. L'échéance de la traite peut être à quatre-vingt –dix jours de la date de la facture. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Figure N°11 : Crédit réalisable par acceptation de traite



Source : Document interne BNA.

2.2.4. Par négociation

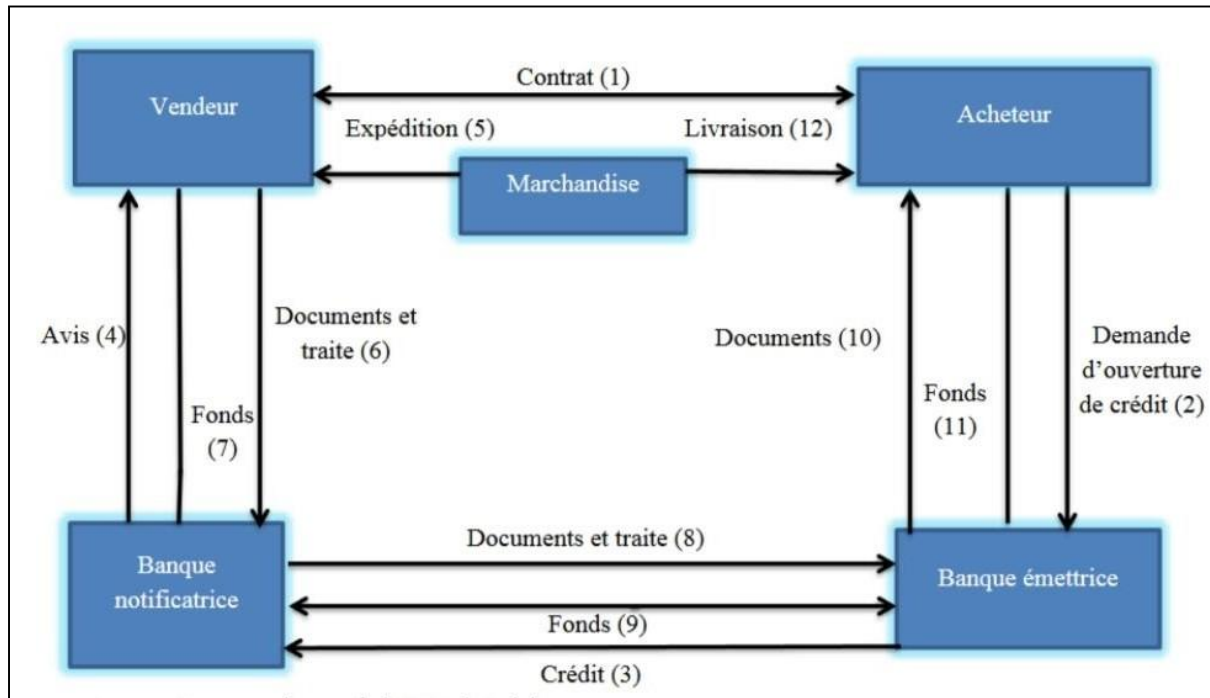
En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

Figure N°12 : La réalisation d'un Credoc par négociation



Source : Document interne de la BEA de Bejaia.

2.3. Les documents exigés dans un crédit documentaire ⁸

L'opération d'un crédit documentaire exige certains documents

2.3.1. Les documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquels la société qui les a émis s'engage vis-à-vis de l'exportateur à transmettre sa marchandise en bon état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée. C'est ainsi qu'on parle de connaissance en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible cout).

⁸ Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010, P 40

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

2.3.2. Les documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise en cours de transport.

2.3.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur. Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce international et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise.

2.3.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise

- Facture commerciale (commercial invoice) : Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation, et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est indispensable à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.
- La liste de colisage : précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis, ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.
- Le certificat de qualité : établi soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquent les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettent ainsi d'en garantir le bon état.

2.4. Les deux comptes utilisés dans le cas du CREDOC ⁹

2.4.1. Définition du compte

Le compte est une convention par laquelle deux personnes ou deux parties conviennent que les créances qui pourraient naître de leurs relations d'affaires quand elles entreront dans le compte, perdront leur individualité propre pour devenir de simples articles de crédit et de débit, de sorte que le solde résultant de leur compensation sera seul exigible aux époques convenues.

⁹ Elaboré par nous-mêmes sur la base des données recueillies au niveau de la BNA, agence 581

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

2.4.2. Conditions d'ouverture

L'ouverture d'un compte peut être consentie aux personnes physiques ou morales juridiquement capable c'est-à-dire tout être humain de sexe masculin ou féminin, majeur et non frappé d'incapacité.

2.4.3. Personnes juridiquement capable

Ce sont toutes personnes physiques ou morales ne faisant pas partie de la liste suivante :

- Mineurs : toutefois, l'ouverture d'un compte peut être consentie pour mineur salarié
- Interdits légaux,
- Faillis,
- Certains handicapés physiques lourds,
- Illettrés : dans ce cas, il est nécessaire de désigner un mandataire par procuration notariée.

Remarque :

Il est nécessaire de recueillir l'avis du service juridique du réseau pour toute ouverture de compte.

L'ouverture d'un compte nécessite la présentation d'une pièce d'identité régulière (CNI, permis de conduire). Le postulant doit résider dans le rayon d'exploitation du siège.

Grâce à cette section, nous avons acquis une vision claire du fonctionnement du crédit documentaire, qui repose sur des procédures bien définies et des mécanismes de garantie. Nous comprenons désormais l'importance de la coordination entre les parties appelées, notamment les banques émettrices confirmatrices et les bénéficiaires, pour assurer le bon déroulement du processus de crédit documentaire.

En continuant à approfondir notre compréhension du fonctionnement du crédit documentaire, nous serons en mesure d'optimiser les transactions commerciales internationales, de réduire les risques associés et de renforcer la confiance entre les partenaires commerciaux. Le crédit documentaire reste un outil essentiel pour faciliter les échanges mondiaux et promouvoir la croissance économique à l'échelle internationale.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Section 03 : Evaluation et enjeux du crédit documentaire

L'évaluation du crédit documentaire est un processus essentiel dans le domaine du commerce international. Elle consiste à analyser et évaluer les termes et conditions d'un crédit documentaire afin de déterminer son efficacité et ses implications pour les parties impliquées.

3.1. Le rôle du crédit documentaire¹⁰

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire et l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

3.1.1. Moyen de transaction

Il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : Celle de l'importateur et celle de l'exportateur.

3.1.2. Élément de confort et sécurité

Il est sûr pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation.

3.1.3. Instrument de règlement

Il peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

3.2. L'utilité d'un crédit documentaire ¹¹

3.2.1. Le crédit documentaire est une confirmation de commande

Le vendeur peut commencer la fabrication, dès qu'il est en possession de l'original du crédit documentaire conforme au contrat commercial.

Pour que le crédit documentaire original soit émis par la banque émettrice, l'acheteur doit obligatoirement effectuer une démarche pour se procurer un imprimé bancaire ou donner des ordres précis à son banquier. Dès que le crédit documentaire est ouvert l'acheteur ne peut

¹⁰ Moussa Lahlou, op.cit. P, 19

¹¹ MONOD Didier-Pierre, (2007), « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4^e Édition. ESKA, Paris. P 114.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

plus refuser la livraison ou modifier unilatéralement les termes inscrits dans l'original du crédit documentaire sans avoir des comptes à rendre à sa banque.

3.2.2. Le crédit documentaire est un contrat financier

Il peut servir de financement pour les deux parties :

- **Pour l'exportateur**

Il peut faire mention d'acomptes à payer d'avance ;

Il peut être payé dès l'expédition ;

Il peut être à paiement différé.

- **Pour l'importateur**

Il peut faire partie de ligne de crédit ;

Il peut être payable à une échéance fixée.

3.2.3. Le crédit documentaire est un engagement bancaire

Il est irrévocable, la banque de l'acheteur se « porte garante » de son client en acceptant de payer le montant de la transaction à sa place, pour autant que toutes les conditions inscrites dans le crédit documentaire soient respectées.

3.2.4. C'est une garantie

- **En faveur du vendeur**

Il garantit la défaillance de l'acheteur, son insolvabilité et dans certains cas, le risque politique.

Il garantit les éventuels commerciaux lorsque les marchandises ont été contrôlées avant l'expédition par une société spécialisée, et qu'un certificat est exigé dans le crédit.

- **En faveur de l'acheteur**

Celui-ci est certain que les délais d'expédition et les prix seront respectés, qu'il obtiendra les documents réclamés.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Il aura les marchandises conformes à ses souhaits, s'il a pris la précaution d'exiger un certificat de contrôle et de surveillance émis par une société spécialisée.

3.3. Les risques du crédit documentaire¹²

Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat.

Il subsiste deux types de risques : les risques documentaires et le risque de non-paiement.

3.3.1. Risques documentaires

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

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

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

Toutefois, si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne l'est pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

3.3.2. Risques de non-paiement

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants ; à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

¹² Servigny. A, Benoit.M & Zelenko. I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

La lettre de crédit attendue est amenée de plus en plus à se substituer aux autres garanties internationales.

Son mécanisme s'apparente à celui du crédit documentaire et elle peut servir utilement comme instrument de paiement par défaut et le remplacer dans certains cas.

3.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certains nombres d'avantages et inconvénients qui sont :

3.4.1. Les avantages du crédit documentaire

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

3.4.2. Les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise.

L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.

Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison.

La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex : remise documentaire) mais la sécurité de paiement est également élevée.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Tableau N°07 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

Avantages	Inconvénients
Respect des contrats commerciaux : Il appartient au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de réclamer avec précision les documents adéquats à l'exportation. Vérification des documents par la banque émettrice : revêt par la banque émettrice une importance significative, car en cas de constat de défaillances, elle a le droit de rejeter le crédit documentaire. Crédibilité : Un importateur capable de faire émettre par une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a pu faire couvrir le risque pris sur lui par la banque émettrice. Moyen de négociation : Un importateur sollicite pour l'ouverture d'un crédit documentaire lors des négociations préliminaires, assortir son accord de contreparties tant par exemple aux niveaux du prix que du délai de paiement.	COUT : Le crédit documentaire est un crédit par signature. En conséquence, sa rémunération tient compte des risques encourus des services rendus peut paraître onéreuse. Obligation d'obtention de l'accord de la banque émettrice : Elle analyse son risque sur la base d'un dossier de crédit qui peut mettre en évidence la nécessité pour l'importateur de lui consentir des garanties suffisantes, nantissement de marchandise, hypothèque etc. Emission du crédit documentaire antérieur à l'expédition de la marchandise : Destinée au donneur d'ordre qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Autonomie de la LC par rapport à la marchandise : Si le donneur d'ordre que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut invoquer le motif relatif à la marchandise pour s'apposer au paiement.

Source : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P, 47.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Tableau N°08 : Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur

Avantages	Inconvénients
Instrument de garantie : En effet le bénéficiaire n'entame l'exécution du contrat qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire qui constitue un engagement bancaire en sa faveur.	Contrainte à la réception de l'ouverture du crédit documentaire : Dans la mesure où l'exportateur doit en analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier aussitôt.
Instrument de financement : Ceci entraîne un gain important en termes de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits bancaires d'encaissement.	Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice : Ces documents doivent impérativement respecter scrupuleusement les termes du crédit. Étant donné que cette étape intervient après l'expédition de la marchandise, toute non-conformité des documents entraîne la perte de toutes les garanties associées au crédit.
Instrument de recouvrement : Il s'agit d'un mécanisme de paiement qui repose sur l'engagement d'une institution bancaire. Lorsque les documents conformes sont présentés, cela déclenche automatiquement les règlements ou l'approbation par une banque en faveur du bénéficiaire ultime.	

Source : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P, 48.

Le crédoc se présente comme un outil de grande efficacité pour faciliter les échanges commerciaux internationaux en atténuant les risques inhérents. Cependant, son utilisation requiert une compréhension approfondie des avantages et des inconvénients, ainsi qu'une gestion attentive pour optimiser les avantages tout en minimisant les risques. Les parties doivent nécessairement évaluer ces aspects et prendre des décisions en fonction de leurs besoins commerciaux spécifiques et de leur niveau de préparation.

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Conclusion

Le crédit documentaire, en tant qu'instrument de paiement international, repose sur des procédures visant à sécuriser les transactions commerciales entre parties éloignées géographiquement et culturellement. Son fonctionnement repose sur la présentation et la vérification rigoureuse des documents adaptés aux termes du crédit, ce qui assure la protection des intérêts des parties concernées.

Le crédit documentaire joue un rôle fondamental dans la réduction des risques liés aux transactions internationales en garantissant le paiement au vendeur et la réception de la marchandise conforme à l'acheteur. Toutefois, sa mise en œuvre nécessite une compréhension approfondie des règles et des procédures, ainsi qu'une collaboration étroite entre les banques émettrices et les bénéficiaires.

Les enjeux du crédit documentaire résident dans sa capacité à favoriser la confiance entre les partenaires commerciaux, à faciliter le commerce international en minimisant les risques de non-paiement ou de non-livraison, et à promouvoir l'accès aux marchés mondiaux pour les entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises. Cependant, il est crucial de rester attentif aux détails et de respecter les règles spécifiques pour éviter les écueils potentiels liés à la présentation de documents non conformes, qui pourraient entraîner des perturbations et des désagréments financiers.

En somme, le crédit documentaire est un outil essentiel dans le commerce international, offrant sécurité et efficacité, mais nécessitant une gestion rapide pour en tirer parti et éviter tout litige. Une compréhension approfondie de son fonctionnement et de ses enjeux est indispensable pour tous les acteurs impliqués dans les transactions commerciales internationales.



CHAPITRE III :

Le financement d'une opération du commerce
extérieur par un crédit documentaire, cas de
BNA



Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Introduction

La rapide évolution qui a marqué le système bancaire en Algérie couplé la transition, de notre économie vers une économie de marché a entraîné de profondes transformations au sein de notre système bancaire. Ces changements visent à favoriser un esprit de compétition et de rivalité afin de renforcer l'efficacité du système bancaire algérien et de l'aligner sur les réalités des relations économiques nationales et internationales.

Malgré le paysage concurrentiel, la Banque nationale d'Algérie (BNA) a réussi à établir une présence significative. Ce facteur a joué un rôle central dans la motivation de notre décision de poursuivre notre stage de fin d'étude au sein de cette banque.

L'objectif de cette étude est d'éclairer les étapes d'une opération d'accréditif au sein d'une banque, en s'intéressant spécifiquement à la succursale 581 de la BNA, tout en essayant d'appliquer la méthode couramment adoptée dans le commerce international.

Ce chapitre sera divisé en trois sections. Tout d'abord, la première section sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil ou nous donnons un aperçu sur la Banque Nationale d'Algérie, ses missions et son objectif. Puis la deuxième section nous permet de savoir comment aborder le déroulement d'une opération d'importation financée par le crédit documentaire.

En fin dans la troisième section nous avons mené un questionnaire approfondi pour recueillir des avis sur le crédit documentaire auprès des clients de la BNA.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA 581

Dans cette section, nous allons introduire l'institution qui nous a accueillies pendant notre période de stage au sein de l'agence principale de la Banque Nationale d'Algérie « BNA 581 » Tizi-Ouzou.

Cette agence est localisée sur l'avenue Abane Ramdane, au cœur du centre-ville de Tizi-Ouzou. Elle est entourée par divers concurrents tels que la CNEP Banque, CPA et la BADR.

Nous commencerons par fournir un aperçu général sur la Banque Nationale d'Algérie, par la suite nous présentons la structure et les missions de l'agence de BNA.

1.1.Aperçu général sur la Banque Nationale d'Algérie

La Banque nationale d'Algérie est une banque de détail. Elle procure son activité dans plusieurs régions du pays. Cette banque commerciale, traditionnelle par ces produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable. Elle fut créée le 13 juin 1966, et c'est la première banque publique au niveau national. Elle bénéficie d'une bonne image et marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. Elle traite toutes les Opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques. En effet elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprise qu'aux professionnels et /ou particuliers.¹

1.2.Présentation de l'agence d'accueil « BNA 581 » Tizi-Ouzou

1.2.1. Définition de l'agence « 581 »

L'agence BNA 581, située au chef-lieu de la wilaya sur l'avenue ABANE Ramdane 15000 Tizi-Ouzou. Elle est une agence principale de première catégorie selon son niveau d'activité déployé. L'agence BNA 581 a un directeur et deux directeurs adjoints chargés respectivement du fond et du back office ; tous les trois sont nommés par la décision du président directeur général (PDG). L'organisation d'agence s'articule autour des principes suivants :

- L'optimisation de la fonction commerciale ;
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et directeur adjoint ;

¹ Documents internes de la BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- La séparation entre le front et le back office ;
- L'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle ;
- L'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence ; Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction, le front et le Pack office, couvrant plusieurs activités : Animation Commerciale ; Caisse, Crédit, Juridique et contentieux, Commerce extérieur et Contrôle administratif.

1.2.2. Organisation de l'agence 581 ²

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles les relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.

1.2.2.1. La structure générale de la BNA ³

La structure générale de la BNA se fait comme suit :

- **La direction générale :** La direction générale a pour tâche : la conception, l'animation, l'organisation et le contrôle des structures du réseau. Elle est dirigée par un président directeur général secondé par un directeur général délégué investi des pouvoirs de gestion.
- **La succursale :** c'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.
- **L'agence :** c'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitement.

1.2.2.2. Les différentes catégories de services

Les cinq catégories de service que nous décortiquons sont :

² Documents internes de BNA

³ Documents internes de BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

A) Service caisse

Le service de la caisse a pour rôle l'exécution des opérations se traduisant par un mouvement d'espèces (paiement, versement) ainsi que des opérations de transfert de fonds de compte à compte (les virements).

Il est composé de quatre sections :

- **Section guichet** : on y retrouve les opérations : paiement par chèques, versement en espèce et gestion des carnets de chèque.
- **Section compte devises et change** : elle est composée des opérations de monnaie étrangère.
- **Section moyenne de paiement** : les opérations effectuées sont la certification de chèques, le RIB, etc.
- **Section placements et produits monétiques** : La monétique désigne l'ensemble des traitements électroniques, informatiques et télématiques nécessaires à la gestion de cartes bancaires.

B) Service portefeuille

Ce service est composé de trois sections :

- **Section remise** : on y retrouve, les chèques et effets remise à l'escompte et l'encaissement, impayés, renseignements commerciaux et gestion des fiches des risques liées aux opérations de crédit.
- **Section encaissement** : elle concerne les chèques, les effets, les virements à représenter aux confrères et les présentations des chèques et effets de virement reçus.
- **Section comptable** : ou sont effectués les opérations de : gestion de compte de recouvrement, confection de journal résumé, contrôle et suivi de la sincérité des comptes.

C) Service commerce Extérieur (le comex)

La politique de la BNA en matière de relation avec les banques étrangères se fait sur la base des orientations de la direction générale. Elle est composée de deux sections :

- Section domiciliation et apurement ;

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

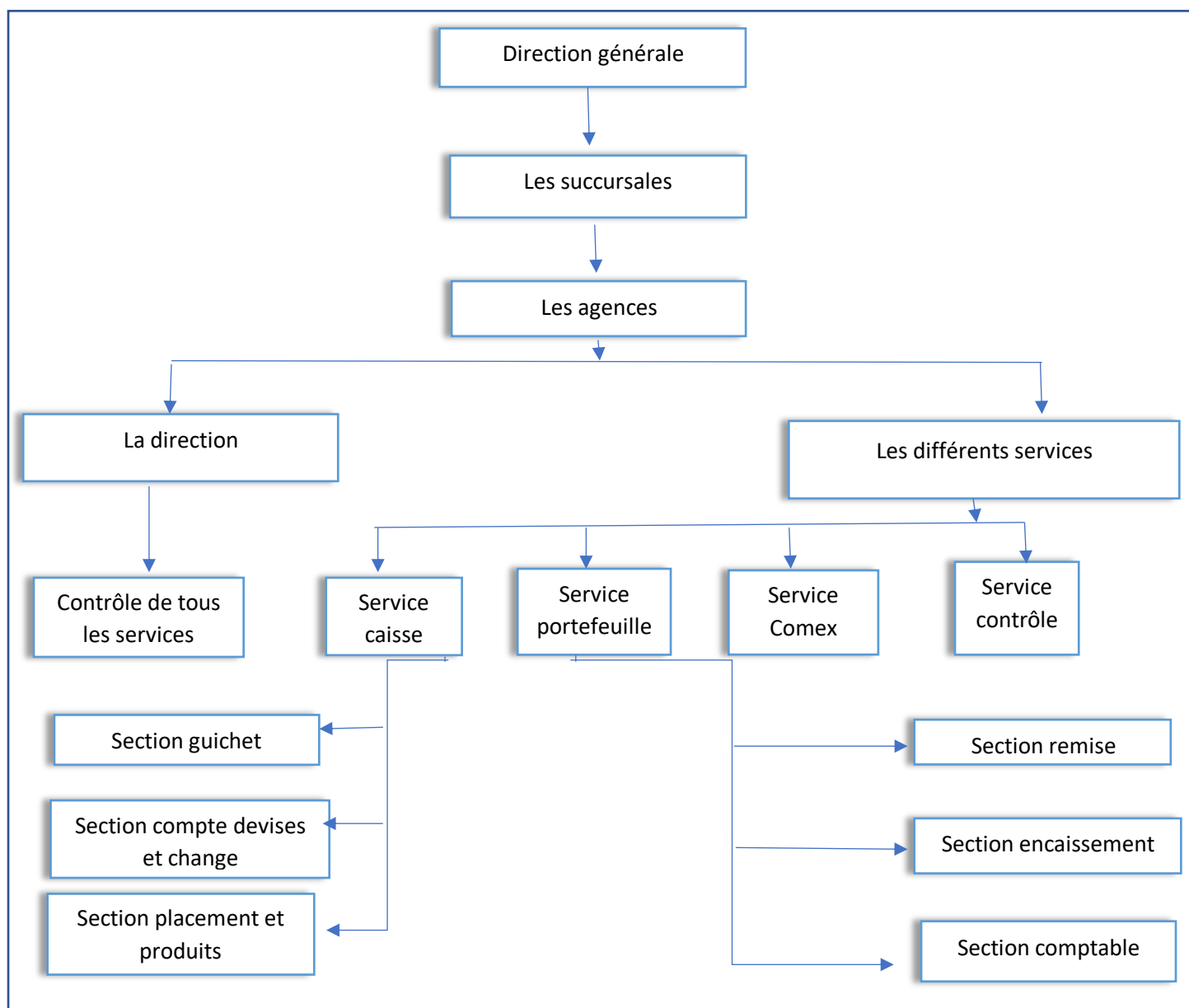
- Section crédit documentaire, remise documentaire, transfert et rapatriement.

D) Services contrôle

Son rôle est d'étudier et d'analyser les dossiers de crédit et la gestion administrative.

Ces différents services permettent de réaliser les différentes opérations c'est une relation complémentaire pour subvenir au besoin de sa clientèle.

Figure N°13 : l'organigramme de la BNA



Source : Document interne de la BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Cette figure représente l'organigramme de la BNA Agence principale et première catégorie, qui constitue le fonctionnement hiérarchique ainsi que leurs tâches principales que nous détaillons comme suite :

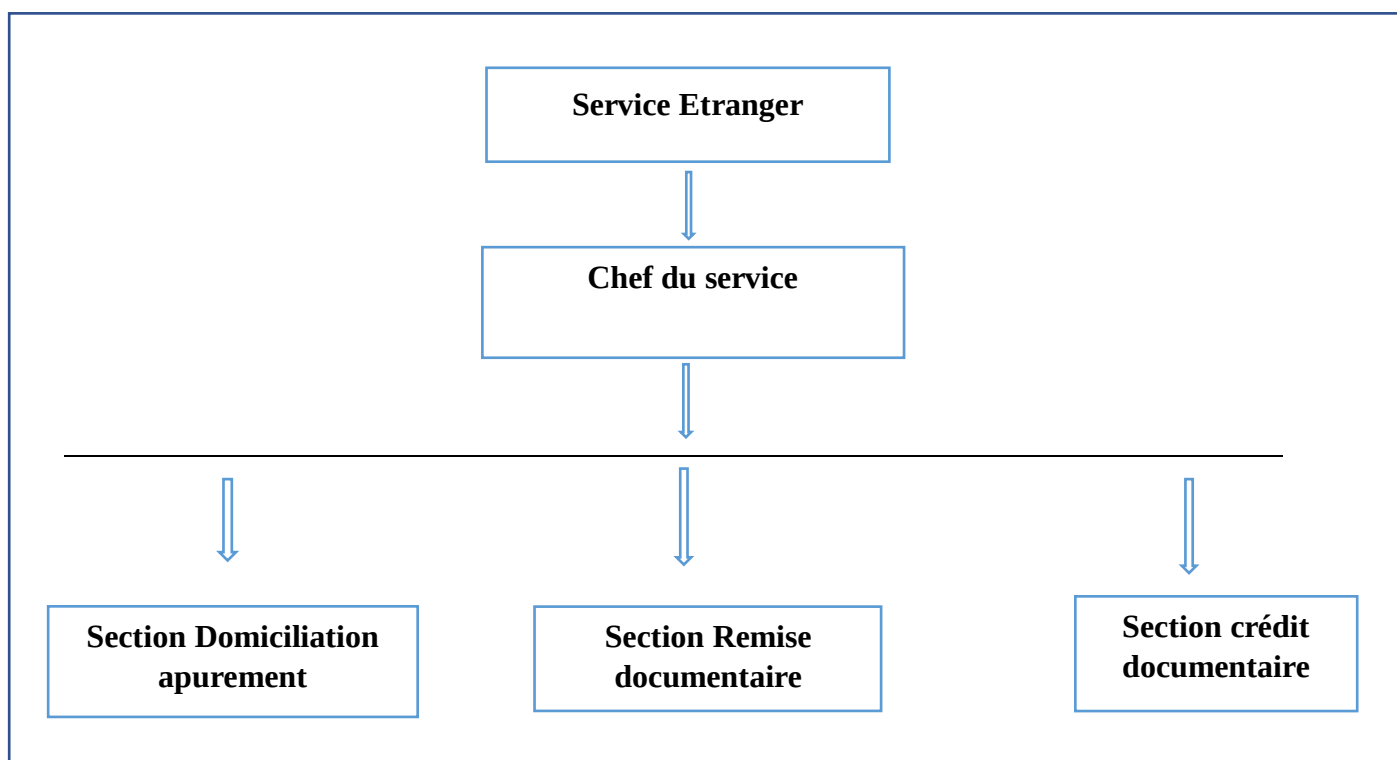
1.2.3. L'organisation du service étranger ⁴

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail.

Le service commerce extérieur est chargé d'exécuter toutes les opérations comportant des mouvements de fonds avec l'étranger.

Le service étranger de l'agence BNA «581» de Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle est organisée selon l'organigramme suivant :

Figure N°14 : Organigramme de l'organisme de service Etranger dans l'agence BNA 581.



Source : Document interne, BNA 581, Tizi Ouzou

⁴ Documents internes de la BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

• Section Domiciliation-Apurement

Elle a pour taches :

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et exportation des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger.
- L'apurement des dossiers de domiciliation et la transmission des comptes rendus à la Banque d'Algérie.
- L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

• Section Remises Documentaires

Chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaire à l'export.
- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers.

• Section Crédits documentaires

Chargées notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les demandes d'ouverture ou de modification des CREDOC.
- Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc a la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D »).
- Contrôler les documents de résiliation des Credoc reçus des correspondants.
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

1.2.4. Les relations du service étranger⁵

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

1.2.4.1.Relations internes

On présentera les différentes relations qui relisent les différents services comme suit :

⁵ Documents internes de la BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- **Relations hiérarchiques**

Comme les autres services, le service étranger est placé sous l'autorité du directeur d'agence. Il entretient des relations avec les structures centrales suivantes :

- La direction régionale d'exploitation ;
- La direction des relations internationales et du commerce extérieur chargé de trouver un financement et de suivre la dette extérieure de la banque ;
- La direction des opérations documentaires ;
- La direction des mouvements financiers avec l'étranger qui s'occupe des règlements financiers

- **Les relations fonctionnelles**

L'agence entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque pour les aspects liés à leur domaine de compétence.

Pour le traitement des opérations du commerce extérieur, le service étranger se trouve sous le contrôle fonctionnel des structures suivantes :

- **Direction du réseau** : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi pour le contrôle de l'activité.
- **Direction du marketing et de la communication** : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage...etc.
- **Direction des opérations de commerce extérieur** : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger.
- **Direction du financement extérieur** : pour l'étude des demandes et l'accord des Financements extérieurs
- **Structures de contrôle** : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire (L'inspection régionale par exemple)
- **Direction de formation** : pour les besoins de formation du personnel de l'agence.

Pour le traitement des opérations du commerce extérieur, le service étranger se trouve sous le contrôle fonctionnel de ces différentes structures.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

1.2.4.2. Relations externes

Pour assurer le bon déroulement des opérations avec l'étranger, le service commerce extérieur entretient des relations avec différentes structures qui sont :⁶

- La banque d'Algérie : le service doit appliquer toutes les directives (règlement, instructions, listes d'interdits à la domiciliation.....etc.) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.
- Le financement des finances : cet organisme édicte des changes en mettent l'accent sur les dépenses (transfert) autorisées, et le rapatriement des produits.
- L'administration des douanes : elle procède au contrôle des flux physiques (transfert de marchandises) relatifs aux opérations de commerce extérieur et leur dédouanement.
- Le ministère du commerce : son intervention concerne les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation.

Nous constatons que le service du commerce extérieur occupe une place importante et stratégique au sein d'une agence bancaire. Il joue un rôle primordial dans les réalisations des opérations et de développement des relations avec l'étranger. Pour cela, son organisation doit être axée sur une grande efficacité et fiabilité afin de fournir une prestation de qualité et surtout de réaliser une meilleure rentabilité

1.3. Missions et objectifs de la BNA⁷

1.3.1. Les missions de la BNA

Comme nous l'avons déjà cité, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts :⁸

Elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et les entreprises, elle attire toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et put notamment :

⁶ Documents internes de la BNA

⁷ Documents internes de BNA

⁸ Documents internes de la BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- Recevoir du public des dépôts de fond, en compte ou autrement, remboursement vue, à terme ou à l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffre ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques et semi-publique et général tout engagement à échéance fixe transmissible à l'ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt, ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet à l'ordre, chèque ,warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier ;
- Traiter toutes opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banques ;
- Procéder ou participer à l'émission la prise ferme, a la garantie, ou placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autres, acquérir, assurer les services financier de tout titre ;
- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institutions financières ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilière ainsi que des métaux précieux,
- Financier par tous modes les opérations de commerce extérieur.

1.3.2. Les objectifs de la BNA

La création des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un rôle dans l'économie du pays, en raison avec cette évolution, la Banque Nationale d'Algérie a pour objectif :

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- S'adopter aux règles de la commercialité dans son rapport avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et organisations ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, en entre parties des crédits et par la promotion des services ;
- La préservation de son propre équilibre ;
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

Le service commerce extérieur occupe une place importante dans une agence bancaire puisqu'il a pour fonction la réalisation de toutes les opérations en relation avec l'étranger conformément à la réglementation de changes.

Parmi ses fonctions principales, on peut citer⁹

- La domiciliation des opérations de commerce extérieur ;
- Le traitement des opérations de remise documentaire et de crédit documentaire ;
- La transmission des comptes rendus d'apurement à la banque l'Algérie dans les délais réglementaires ;
- L'exécution des ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes et la réception des rapatriements prévenant de l'étranger ;
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties (lettre de garantie et bon de cession bancaire).

L'agence 581 de la BNA (Banque Nationale d'Algérie) se révèle être un partenaire d'accueil exemplaire. Forte de son expertise et de son engagement envers ses clients, elle offre un environnement propice à la croissance et au développement professionnel. Grâce à son dévouement envers l'excellence et à sa vaste gamme de services financiers, elle constitue un choix idéal pour toute personne cherchant à s'épanouir dans le domaine bancaire.

⁹ Documents internes de la BNA

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Section 02 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA 581.

Nous arrivons au terme de notre dernier chapitre d'éclaircir les notions se référant à la partie théorique de notre mémoire, à travers l'étude d'un cas pratique en sein de la Banque Nationale d'Algérie sur la base d'un dossier de crédit documentaire à l'import.

2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, couts, etc.), on a essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la BNA 581.

2.1.1. Présentation des intervenants

L'entreprise Algérienne « **HUILERIE Tizi ousou** » spécialisée dans la fabrication des huiles végétales, a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « **ECOLEA TECHNOLOGIE** » situé en France.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le contrat est signé le 18/01/2023 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 29/04/2023 date d'échéance d'embarquement ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de **106 550,00 EUR** avec un taux de change de **133,4148000 EUR/DZD** soit **14 215 346,94DZD** ;
- La marchandise doit être expédiée au : port d'Alger ;
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue ;
- Incoterms : CFR ;
- La banque émettrice : BNA (Agence 581) Tizi ousou ;
- La banque notificatrice : Société générale Paris.

2.1.2. Déroulement de l'opération

Les étapes de cette opération de la domiciliation jusqu'à le règlement sont présentées comme suit :

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

2.1.2.1. La pré-domiciliation

Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation

► **PHASE 01** : Le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation

► **PHASE 02** : 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'entrer 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

► **PHASE 03** : l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client ;
- Raison social ;
- N° d'identification social ;
- 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.

► **PHASE 04** : Après la validation de la pré-domiciliation, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation en compagnie des documents exigible suivants :

- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation
- Une facture pro forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importation ;
- La mise à jour fiscale et parafiscale ;

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- Le registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.
- Le statut juridique de l'entreprise.

2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 581

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (Annexe 1) ;
- Une facture pro-forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et service) (Annexe 2) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscale exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ces documents après avoir payé une taxe de 0.24% du montant de la facture. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

A. L'attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

NB : Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants :

- ▶ **(15)** : Code de la wilaya
- ▶ **(01)** : Code agrément de la banque
- ▶ **(01)** : Code agrément du guichet
- ▶ **(2023)** : L'année en cours
- ▶ **(1)** : Le trimestre en cours
- ▶ **(10)** : La nature de l'opération
- ▶ **(00001)** : Le numéro chronologique
- ▶ **(EUR)** : Le code de la monnaie norme ISO (Euro).

Le numéro complet est le suivant :

150101202311000001EUR

Tableau N° 09 : Attribution d'un numéro d'ordre chronologique au sein de la BNA 581

Code wilaya	Code d'agrément de la banque	Code d'agrément du guichet	Année en cours	Trimestre	Code opération	N° d'ordre de l'opération	Code monnaie
15	01	01	2023	1	10	00001	EUR

B. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle FD.I, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importateur à savoir :

- Numéro de guichet domiciliaire ;
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur ;
- Nom et adresse ou raison sociale de l'exportateur ;

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

Le but de cette dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

C. La constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

La comptabilisation de la commission de domiciliation se fait comme suit :

Tableau N° 10 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation	2.000,00
Taxe 19%	380,00
Total de commission de domiciliation (TTC)	2.380,00

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

2.1.2.3. L'ouverture du crédit documentaire import

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client « **HUILERIE Tizi ousou** » se présente à la banque **BNA581, Tizi ousou**, pour demander l'ouverture du CREDOC (Annexe 4) au terme du contrat entre le client et son fournisseur « **ECOLEA TECHNOLOGIE** », ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire à vue. Cette ouverture consiste :

► Pour l'importateur

L'importateur « **HUILERIE Tizi ousou** », afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur « **ECOLEA TECHNOLOGIE** », a présenté à la banque BNA 581 les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée ;
- Une demande d'ouverture de Credoc import, ce formulaire contient des cluses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
 - Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : (HUILERIE Tizi ousou) ;
- Nom et adresse de la banque émettrice : BNA 581 Tizi ousou ;

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

- Mode de règlement : Credoc irrévocable à vue ;
- Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 106 550.00 EUR / Cent six mille cinq cent cinquante Euro ;
- Nom du bénéficiaire : (ECOLEA TECHNOLOGIE) ;
- Nom et adresse et adresse de la banque notificatrice : Société générale Paris ;
- Incoterms : CFR.

► Pour le fournisseur

- Facture commerciale en 04 exemplaires ;
- Jeu complet de connaissance « Clean On Board » établi à l'ordre de la BNA ;
- Copie certificat de conformité ;
- Copie certificat d'origine ;
- Copie certificat de quantité ;
- Copie EUR 1 ;
- Copie liste de colisage ;
- Copie note de poids ;
- Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire ;
- La nature de la marchandise ;
- La date d'embarquement : 29/04/2023 ;
- Le transbordement : interdit ;
- Le port d'arrivé : port d'Alger ;
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur ;

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client demande a sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.

► Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture du crédit documentaire en procédant suit :

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

A. La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire

Le prix de la marchandise est de **106 550,00 EUR** pour un taux de change de **133,4148000 EUR/DZD** soit **14 215 346,94 DA**

- ◆ Les commissions d'engagement représente 6,25‰ de la somme de la facture du client

$$(14.215.346,94 \times 6,25) / 1000 = \mathbf{88.846,25 \text{ DZD.}}$$

Le prix de la marchandise est de **106 550,00 EUR** pour un taux de change de **133,0915 EUR/DZD** soit **14.180.899,32 DZD**

- ◆ Les commissions du règlement représentent 1,5 ‰ de la somme de la facture du client

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

$$(14.180.899,32 \times 1,5) / 1000 = 21.271,35 \text{ DZD.}$$

NB : Le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Tableau N°11 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission domiciliation	2.000,00
Commission d'ouverture	2.500,00
Commission d'engagement	88.846,25
Les commissions du règlement	21.271,35
Frais SWIFT (fixe)	2.000,00
Total des commissions	116.617,60
Taxes (19%)	22.157,34
Total des commissions (TTC)	138.774,94

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA.

La banque a débité le compte client de la somme 14.215.346,94 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs 138.774,94 DZD la valeur débitée total est : **14.354.121,88 DZD.**

B. Emission du crédit documentaire

- La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT700), pour notifier à la banque confirmatrice « **Société générale Paris** » l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client « **HUILERIE Tizi ouzou** » ;

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier transmet à la DOD la demande de Credoc ainsi que les exemplaires des factures domiciliées par mail.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

► Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

C. La réalisation du Credoc

L'exportateur est notifié de l'ouverture du CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise : équipement et autre produit utilisé pour la production lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger, les documents reçus par la DOD qui procèdent à leur vérifications, il les envoie à l'agence cette dernière les remet au client après avoir apposé le cachet de domiciliation sur la facture définitive (report de domiciliation), cette facture qui est signée et cachetée par le directeur étant donné que le connaissance est au nom de la banque, cette dernière va l'endosser au nom de client, la banque remet tous les documents à ce dernier qui va les utiliser antérieurement pour le retrait de la marchandise au niveau de la douane algérienne qui va lui remettre un D10 prouvant l'entrée de la marchandise dans le territoire national

NB : D10 peut être retiré au niveau de la banque dans une application adaptée pour faciliter le travail du banquier pour l'apurement des domiciliations.

D. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

- La facture définitive ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;
- « Formulaire 4 » qui confirme que le transfert est effectué. (Annexe 3)

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

NB :

- ♦ Dans le cas où l'opération se réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.
- ♦ Dès que les documents arrivent à la banque, cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale. En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conformes, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération.

Section 03 : Analyse des résultats de l'enquête et leurs discussions

Introduction

Dans le cadre de notre thème, nous avons entrepris des recherches sur le CREDOC et son rôle crucial dans le domaine des transactions internationales. Cette section est conçue d'une enquête (questionnaire) pour recueillir des connaissances, des expériences et l'opinion des clients de la banque sur le crédit documentaire.

La population étudiée dans notre recherche englobe les clients au de la BNA de Tizi-Ouzou. L'objectif principal est d'identifier les caractéristiques du crédit documentaire.

Notre échantillon composé de 20 personnes présenté sous la catégorie d'exécution et qu'on a prélevé notre échantillon avec la méthode aléatoire.

Tableau N°12 : Les clients et leurs transactions commerciales au sein de la BNA

Réponses	Oui	Non
Nombres de clients	18	02

Source : Réalisé par nous-mêmes

A la lecture des résultats, on constate que la majorité des clients ont répondu positivement, cela signifie que la Banque Nationale d'Algérie exerce plusieurs transactions à

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

l'internationale en équivalent de 90%. Par contre les 10% qui restent représente d'autres transactions ou niveau nationale.

Tableau N°13 : L'utilisation du crédit documentaire par les clients

Réponses	Oui	Non
Nombres de clients	15	5

Source : Réalisé par nous-mêmes

D'après les données collectées dans le cadre de l'enquête, il apparaît que 75% des clients privilégient le crédit documentaire, tandis que les 25% restant indiquent que la Banque nationale d'Algérie se tourne vers d'autres méthodes de financement, notamment la remise documentaire et le transfert libre.

Tableau N°14 : L'objectif du crédit documentaire selon les clients de la BNA.

Réponses	La sécurité de paiement	Un moyen fiable et efficace	Universalité de la technique
Nombres de clients	15	7	3

Source : Réalisé par nous-mêmes

Nous avons cherché à déterminer l'objectif du crédit documentaire en analysant les réponses des clients de la BNA.

Selon les résultats, 60% des clients optent pour le crédit documentaire en raison de sa sécurité optimale lors des transactions commerciales, car il parvient à concilier les attentes divergentes du vendeur et de l'acheteur. De plus, 28% des clients privilégient la fiabilité et l'efficacité de ce mode de paiement, tandis que 12% soulignent son caractère universel. En somme, le crédit documentaire s'affirme comme la méthode la plus fiable et sécurisée, favorisant ainsi la stabilité des transactions internationales.

Tableau N°15 : La satisfaction des clients de la BNA vis-à-vis de CREDOC.

Réponses	Très satisfait	Satisfait	Pas satisfait	Mécontent
Nombres de clients	11	8	0	0

Source : réalisé par nous-mêmes.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

La satisfaction des clients à l'égard du crédit documentaire atteint un taux de 58%, indiquant ainsi que ce mode de paiement répond de manière satisfaisante à leurs besoins et les incite à l'adopter.

Tableau N°16 : Les risques du crédit documentaire selon les clients de la BNA

Réponses	Oui	Non
Nombres de clients	13	7

Source : Réalisé par nous-mêmes

Selon l'analyse préliminaire, il est notable que les clients ont rarement fait face à des problèmes de paiement lors de transactions internationales, avec un taux de 75%. Cela s'explique par la sécurité et la fiabilité du crédit documentaire.

Par contre les 25% qui restent ils ont rencontré quelques problèmes cause de :

- Rejet des documents a première présentation.
- Retard considérablement dans l'arrivée des documents à l'importateur.
- Crise sanitaire.

Tableau N°17 : Les types du CREDOC

Réponses	Révocable	irrévocable	irrévocable et confirmé
Nombres de clients	0	5	6

Source : Réalisé par nous-mêmes

Nous observons que la plupart des clients de la BNA optent pour l'utilisation d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, représentant 76% d'entre eux. Cela s'applique par le fait que ce type de crédit offre une protection pratiquement totale au vendeur en couvrant les risques commerciaux.

Dans la même analyse des résultats, nous pouvons noter que le taux d'utilisation de crédit documentaire irrévocable est de seulement 24%. Cela signifie qu'aucune annulation ou modification ne peut avoir lieu sans le consentement de toutes les parties.

En ce qui concerne le crédit documentaire révocable, il est noté qu'il affiche un taux de 0% ce qui signifie qu'aucune transaction n'a été enregistrée dans ce type de contrat.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Tableau N°18 : La Banque Nationale d'Algérie et ces clients

Réponses	Fiabilité	Pour les tarifs	Rapidité des transactions
Nombres de clients	17	13	15

Source : réalisé par nous-mêmes.

Selon les résultats, les clients ont opté pour la BNA en raison de :

- La fiabilité, qui correspond à 38% de l'ensemble, est fortement liée à sa sécurité totale.
- Ces bons tarifs aux clients qui occupent 33% de choix avec la qualité de l'offre et de l'accueil du personnel.
- Rapidité qui représente 33% dans l'effectuation des différents types de la transaction.

Tableau N°19 : La satisfaction clientèle par la Banque Nationale d'Algérie

Réponses	Très satisfait	Satisfait	Pas satisfait	Neutre
Nombres de clients	16	4	0	0

Source : Réalisé par nous-mêmes.

Les résultats mettent en évidence un haut niveau de satisfaction des clients à l'égard des services offerts par la BNA, avec un taux de 80% de clients très satisfait et 20% de clients simplement satisfaits, ce qui signifie que la Banque Nationale d'Algérie répond de manière constante aux besoins de ses clients.

Cette enquête approfondie sur le crédit documentaire confirme que le crédit documentaire irrévocable et confirmé est largement utilisé en raison de sa fiabilité et de sa sécurité, minimisant les risques commerciaux internationaux. Cependant, elle souligne également ses limitations et la nécessité d'adaptations pour répondre aux besoins spécifiques. En fin de compte, l'étude aide à mieux comprendre les préférences des utilisateurs du crédit documentaire, souligne l'importance de la flexibilité dans le domaine financier et remerciant les participants pour leur contribution précieuse.

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire, cas de BNA

Conclusion

Nous avons essayé, à travers ce chapitre de donner un aperçu sur la Banque Nationale d'Algérie, agence 581, de Tizi Ouzou et présenter le service étranger où nous avons effectué notre stage pratique. Nous avons traité auprès de cette agence un cas d'importation d'un équipement de production financé par crédit documentaire irrécouvrable.

Nous avons constaté que pour le bon déroulement de l'opération d'importation, le préposé du service commerce extérieur doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes de contrat et enfin de vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement.

Le banquier a donc un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les cocontractants, et veiller à ce que la procédure soit faite de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.

L'enquête menée au sein de la BNA a relevée des informations importante concernant l'utilisation du crédit documentaire. Sur la base des réponses des participants, il ressort que le crédit documentaire est la méthode de financement prédominante avec une majorité des clients qui y ont recours. Cependant les clients restant ont soulignés l'utilisation d'autre méthodes de financement, notamment le transfert libre et la remise documentaire. Ces résultats soulignent l'importance de continuer de diversifier les services financiers pour répondre aux besoins variés des clients.

Cependant, il est important de noter que la procédure du crédit documentaire peut être complexe et couteuse en raison des frais bancaires associés et des délais qu'elle implique. De plus, des erreurs dans les documents ou des retards peuvent entrainer des litiges.

La procédure du crédit documentaire est un élément essentiel du commerce international qui favorise la confiance et la sécurité dans les transactions internationales. Cependant, les parties impliquées doivent être conscientes de ses complexités et de ses coûts potentiels, tout en veillant à ce que tous les documents soient correctement préparés et conformes aux termes convenus.



CONCLUSION GÉNÉRALE



Conclusion générale

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

Pour ces différentes raisons, les banques font de l'intermédiation dans les opérations du commerce international. C'est ainsi que plusieurs techniques ont été proposées aux acteurs. Les plus utilisées sont les techniques documentaires à savoir les crédits documentaires et les remises documentaires qui sont des techniques qui offrent plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international. Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ses modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières et ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire comme moyens de paiement à l'international. Nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- Nous avons défini les principaux éléments du commerce extérieur, y compris les acteurs clés, les biens et services échangés, ainsi que les réglementations et les politiques qui le régissent.
- Nous avons examiné en détail les différents modes de financement utilisés dans le commerce international, tels que le paiement anticipé, le crédit documentaire, la lettre de crédit stand-by, etc.
- Notre étude s'est particulièrement concentrée sur le crédit documentaire en tant que mécanisme de paiement international. Nous avons analysé son fonctionnement, ses avantages et ses inconvénients, ainsi que son rôle dans la réduction des risques liés aux transactions internationales.
- Nous avons examiné de près les avantages tels que la sécurité pour le vendeur et l'acheteur, ainsi que les inconvénients potentiels, comme les coûts associés à cette méthode.

Conclusion générale

Le crédit documentaire, constitue l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, il concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

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 internationales qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Au terme de notre travail, après avoir présenté les contours d'une opération de commerce international en explicitant les instruments et les techniques de paiements, nous avons traité une opération de paiement des importations par crédit documentaire au niveau de la BNA, agence 581 qui est une entreprise Algérienne « **HUILERIE Tizi ousou** » spécialisée dans la fabrication des huiles végétales, a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « **ECOLEA TECHNOLOGIE** » situé en France.

Nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement des importations, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente. Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Cette étude nous a mené à confirmer que le crédit documentaire est une technique usuelle dans le paiement des importations au niveau de la BNA.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande

Conclusion générale

d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

De ce fait, nous avons confirmé les deux hypothèses formulées. Effectivement, le crédit documentaire est considéré comme le mode de paiement le plus adéquat en matière de sécurité, et chaque opérateur économique dispose d'un choix de diverses techniques pour effectuer sa transaction selon les caractéristiques de sa relation avec son partenaire commercial.

Cependant, il est important de noter que lors de la réalisation de notre travail au sein de la BNA n'est pas une tâche facile. Notre étude a révélé plusieurs difficultés rencontrées lors de ce processus, telles que :

- L'accès aux informations confidentielles. Le crédit documentaire implique souvent des informations sensibles et confidentielles concernant les transactions internationales.
- Manque de coopération, les employés de l'organisme d'accueil peuvent être occupés et ne pas toujours avoir le temps de nous encadrer correctement ou de nous fournir toutes les informations dont nous avons besoin.
- Complexité des opérations, le crédit documentaire est un domaine complexe, et il peut être difficile de comprendre et d'analyser en profondeur les opérations réelles au sein de l'organisme d'accueil.

Néanmoins, Les processus de crédit documentaire sont de plus en plus automatisés grâce à l'utilisation de technologies telles que, l'intelligence artificielle et l'Internet des objets. Les futurs chercheurs devront examiner comment ces technologies acquises les opérations de crédit documentaire, notamment en termes d'efficacité, de réduction des risques et de coûts.



BIBLIOGRAPHIE



Ouvrages

- ALAIN.B, ANTOINE.C, CHRISTINE.D <<dictionnaire de science économique>>, Armand Colin 2013.
- BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007.
- FERNAND BAUDHUIN « le dictionnaire de l'économie contemporaine », by Edition Gérard & C°, Belgique, 1968
- Hachette, « Le dictionnaire des sciences économiques et sociales ». Hachette Education, 2002.
- LIMOGES, Isabelle, KARL MIVILLE-de chêne, « le commerce international »,3ème Edition, 2013.
- KLEIN J et MARIO B, « Gestion et stratégie financière internationales », Edition Dunod, 1985.
- KLEIN J et MARIO B, « Gestion et stratégie financière internationale », Edition Dunod, 1985.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003.
- Hubert MARTINI, « Techniques de commerce international. », Edition DUNOD, Malakoff, 2017.
- HUBERT MARTINI, GHISLAINE LEGRAND « commerce international » 3ème édition, Edition DUNOD, Paris, 2010.
- MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002.
- Idir KSOURI, « Les opérations du commerce international », édition BERTI, Alger 2014.
- HEDDAD.S « Le crédit documentaire », Edition PAGES BLEUES, Alger, 2011.
- Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, Edition 2010.
- BERNET ROLANDE.L, « Principe des techniques bancaires », 25ème édition, Dunod, Paris, 2008.
- S.HADDAD & collectif, «Commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger, janvier 2009.
- BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « Techniques et pratiques bancaires », 4ème édition, Ed Dunod, 1985.

- Didier-pierre MONOD, «Moyens et techniques de paiements internationaux » Edition ESKA, Paris, 1999.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008.
- BERNET-ROLLAND Luc, « Principe de technique bancaire », Edition DUNOD, Paris, 2008.
- LUC BERNET ROLLAND, « principe de techniques bancaire » Edition DUNUD, Paris, 2008.
- LASARY : « le commerce international a la portée de tous », édition 2005. PP : 14-15
- Kamal Chehrit, le crédit documentaire, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007.
- Moussa Lahlou ; le crédit documentaire ; édition ENAG, Alger 1999.
- Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010.
- Servigny.A, Benoit .M & Zelenko.I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001.

Mémoires et thèses

- AIT AHMED AMEZIAN Ghania ; AIDER Fetta; « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur » 2022.
- LADJALI Celia, LOUNES Kamelia, mémoire de fin d'étude « le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie » 2019.
- AMLOUKKAS.A, GUEDDOUDJ.F, et ZELLOUCHE.K: Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire HEC, Alger, 2011.
- KOKENE Camelia, BELLIL Sabine, mémoire de fin d'étude « les technique de financement et les risques du commerce international », 2022.
- HOUCHI Fatima, « «les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thème Magister ; UMMTO2012.
- BELKHIRI Mohand, MOUSSOUNI Kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004.
- AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.

- KADI Billel, LAZIB Souhila, mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur, étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire» UMMTO, 2020.
- HAMROUNI.K, mémoire de fin d'études, « Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR agence N°576.
- HAMIDACHE.S, « Moyens et procédures de paiement internationaux », encadré par : Mr HAROUNE.F, promotion : 2001/2002,
- HASSAINI Nadjat et OUARET Linda, mémoire de fin d'études, « Financement des opérations de Commerce extérieur Cas : CPA Agence 156 » Université Abderrahmane MIRA de Bejaïa, 2016/2017
- AMAROUCHE Lila, BOUCENA Katia mémoire de fin d'étude « le crédit documentaire comme moyen de règlement des opérations du commerce extérieur : Cas d'une opération d'importation domiciliée par la BNA Tizi Ouzou», 2020-2021.
- Boubrit Imene et Aous Yasmina « LES PROCEDURES D'IMPORTATION CAS : ENIEM UNITE FROID Oued Aissi Tizi-Ouzou», Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de master En Sciences Economiques, UMMTO 2017/2018.
- AMORANEM SAID, AKKOUL HAMID, mémoire de licence en science économique, « Le crédit documentaire », option : Monnaie-finance-banque Faculté des sciences économique, commercial et de science de gestion UMMTO, 2005.
- S.ZOURDANI, Mémoire magister en sciences Economiques « Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », Option : Monnaie-Finance-Banque, U.M.M.T.O. 2012.

Webographie

<https://www.cairn.info/economie-internationale--9782100808519-page-29.htm>

www.glossaire-international.com/page/tous-les-terms-/theories-du-cycle-de-vie.html

<http://hec.dz/moodle/pluginfile.php/8149/course/summary/6eme%20cours%20contrat%20de%20vente%20internationale%20de%20marchandises.docx>

<https://akanea.com/transport-international/>

<https://wikimemoires.net/2011/02/les-techniques-de-paiement-lettre-de-change-et-billet-a-ordre/>

<https://www.allianz-trade.fr/blog/billet-a-ordre.html>

<https://gocardless.com/fr/guides/articles/lettre-de-change/>

<https://www.lafinancepourtous.com/pratique/banque/payer-a-l-etranger/payer-par-carte-a-letranger/>

<http://economie.trader-finance.fr/commerce+international/>



TABLE DES MATIÈRES



Table des matières

Remerciements	I
Dédicaces	II
Liste des abréviations	III
Liste des annexes	IV
Liste des figures	V
Liste des tableaux	VI
Introduction générale	01

Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

Introduction	05
Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur	06
1.1. Définition du commerce extérieur	06
1.2. Les théories du commerce extérieur	07
1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	08
1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	08
1.2.3. La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)	08
1.2.4. Paradoxe de W. Leontief	09
1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)	09
1.2.6. La théorie de l'écart technologique	10
1.3. Historique et évolution du commerce extérieur	10
1.4. Les enjeux (rôle) économiques et financiers du commerce extérieur	09
1.4.1. Les enjeux économiques	12
1.4.1.1. Stimulation de la croissance économique	12
1.4.1.2. Création d'emplois et d'opportunités	12
1.4.1.3. Accès aux nouveaux marchés	12
1.4.1.4. Réduction de la pauvreté	12
1.4.1.5. Amélioration de la compétitivité	13
1.4.1.6. Augmentation des revenus nationaux	13
1.4.1.7. Amélioration des relations internationales	13
1.4.2. Les enjeux financiers	13
1.4.2.1. Balance commerciale	13
1.4.2.2. Flux de devises étrangères	13
1.4.2.3. Réserves de change	14
1.4.2.4. Taux de change	14
1.4.2.5. Financement des investissements	14
1.4.2.6. Impact sur la politique monétaire	14
Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce extérieur	14
2. 1. Contrat commercial	15
2.1.1. Définition du contrat de commerce	15
2.1.2. Effet du contrat du commerce international	15

2.1.3. Les formes du contrat commercial	16
2.1.4. Les principales clauses du contrat commercial	16
2.1.4.1.Des clauses de portée générales	16
2.1.4.2. Les clauses à caractère économique	17
2.2. Les incoterms	18
2.2.1. Définition des incoterms	18
2.2.2. Fonctions et importance des incoterms	18
2.2.3. Le choix des incoterms	18
2.2.4. Liste des incoterms	19
2.2.5. Transfert des risques	19
2.3.Les documents utilisés en matière de commerce extérieur	20
2.3.1. Les documents de prix	20
2.3.1.1.La facture pro-forma	20
2.3.1.2.La facture commerciale (définitive)	21
2.3.1.3.La facture consulaire	21
2.3.1.4.La facture douanière	21
2.3.2. Les documents de transport	21
2.3.2.1.En matière de transport maritime	22
2.3.2.2.En matière de transport aérien	23
2.3.2.3.En matière de transport routière	24
2.3.2.4.En matière de transport ferroviaire	25
2.3.2.5.Le récépissé de colis postaux	26
2.3.3. Les documents d'assurance	26
2.3.3.1.La police d'assurance	26
2.3.3.2.Les certificats d'assurance	27
2.3.3.3.L'avenant	27
2.3.4. Les documents douaniers	27
2.3.4.1.Le certificat de circulation de marchandise	27
2.3.4.2.Déclaration de détail	27
Section 03 : Les moyens de paiements à l'international	27
3. 1. Le virement bancaire international « transfert »	28
3.1.1. Les mentions du virement	28
3.1.2. Les avantages du virement	29
3.1.3. Les inconvénients de virement	29
3.2.Les effets de commerce	30
3.2.1. Le billet à ordre	30
3.2.1.1.Les mentions obligatoires dans le billet à ordre	31
3.2.1.2.Les avantages de billet à ordre	31
3.2.1.3.Les inconvénients du billet à ordre	32
3.2.2. La lettre de change	32
3.2.2.1.Les mentions obligatoires de la lettre de change	33
3.2.2.2.Les avantages de la lettre de change	33
3.2.2.3.Les inconvénients de la lettre de change	34
3.2.3. La carte bancaire internationale	35
3.2.3.1.Les avantages de la carte bancaire	36
3.2.3.2.Les inconvénients de la carte bancaire internationale	36

Conclusion	38
-------------------------	-----------

Chapitre II : Le crédit documentaire, fonctionnement et enjeux

Introduction	39
---------------------------	-----------

Section 01 : Présentation générale du crédit documentaire	40
--	-----------

1.1.Définition du crédit documentaire	40
1.2.Historique du crédit documentaire	42
1.3.Les intervenants de crédit documentaire	43
1.4.Les formes du crédit documentaire	44
1.4.1. Le crédit documentaire révocable	44
1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable	45
1.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	46
1.5.Les crédits documentaires spéciaux	47
1.5.1. Crédit documentaire « transférable » ; (transférable D/C)	47
1.5.2. Crédit documentaire « adossé » (back to back D/C)	48
1.5.3. Crédit documentaire « revolving »; (revolving D/C)	48
1.5.4. Lettre de credit “stand-by” (SB.L/C) stand-by L/C	48
1.5.5. Le crédit avec red clause/green clause.....	48

Section 02 : Fonctionnement du crédit documentaire	49
---	-----------

2. 1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes	49
2.2.Techniques de financement du crédit documentaire	52
2.2.1. . Par paiement à vue	53
2.2.2. Par paiement différé (contre engagement)	53
2.2.3. Par acceptation de traite	54
2.2.4. Par négociation	55
2.3. Les documents exigés dans un crédit documentaire	56
2.3.1. Les documents d’expédition	56
2.3.2. Les documents d’assurance	57
2.3.3. Les documents exigés par la douane du pays de l’acheteur	57
2.3.4. Les documents décrivant la nature de la marchandise	57
2.4.Les deux comptes utilisés dans le cas du CREDOC	57
2.4.1. Définition du compte	57
2.4.2. Conditions d’ouverture	58
2.4.3. Personnes juridiquement capable	58

Section 03 : Evaluation du crédit documentaire	59
---	-----------

3. 1. Le rôle du crédit documentaire	59
3.1.1. Moyen de transaction	59
3.1.2. Elément de confort et sécurité	59
3.1.3. Instrument de règlement	59
3.2. L’utilité d’un crédit documentaire	59
3.2.1. Le crédit documentaire est une confirmation de commande	59
3.2.2. Le crédit documentaire est un contrat financier	60

3.2.3. Le crédit documentaire est un engagement bancaire	60
3.2.4. C'est une garantie	60
3.3. Les risques du crédit documentaire	61
3.3.1. Risques documentaires	61
3.3.2. Risques de non-paiement	61
3.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	62
3.4.1. Les avantages du crédit documentaire	62
3.4.2. Les inconvénients du crédit documentaire	62
Conclusion	65

Chapitre III : le financement d'une opération du commerce extérieur par un crédit documentaire. cas de BNA

Introduction	66
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA 581	67
1.1.Aperçu général sur la Banque Nationale d'Algérie	67
1.2.Présentation de l'agence d'accueil « BNA 581 » Tizi-Ouzou	67
1.2.1. Définition de l'agence « 581 »	67
1.2.2. Organisation de l'agence 581	68
1.2.2.1.La structure générale de la BNA	68
1.2.2.2.Les différentes catégories de services	68
1.2.3. L'organisation du service étranger	71
1.2.4. Les relations du service étranger	72
1.2.4.1.Relations internes	72
1.2.4.2.Relations externes	74
1.3.Missions et objectifs de la BNA	74
1.3.1. Missions de la BNA.....	74
1.3.2. Objectifs de la BNA	75
Section 02 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA 581	77
2. 1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	77
2.1.1. Présentation des intervenants	77
2.1.2. Déroulement de l'opération	77
2.1.2.1.La pré-domiciliation	78
2.1.2.2.L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 581.....	79
2.1.2.3.L'ouverture du crédit documentaire import	81
Section 03 : Analyse des résultats de l'enquête et leurs discussions	86
Conclusion générale	91
Bibliographie	VII
Table des matières	VIII
Annexe	IX

Résumé	X
---------------------	----------



ANNEXES



SPECIMEN

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'IMPORT Annexe n°1

AGENCE TIZI-OUZOU

INDICE « 581 »

Adresse : AVENUE ABANE RAMDANE TIZI-OUZOU

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :

Adresse complète :

Numéro d'identification fiscal(NIF).....

Numéro du Registre de Commerce : date de validité.....

Numéro de compte:.....

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1):..... Réf..... Date.....

Montant en devises :

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de : soit.....

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de Service :

Provenance : Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) :

Lieu de dédouanement :

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE

CACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

Specimen

Annexe n°2

FACRURE PROFORMA N DU
MONTANT
FOURNISSEUR

ENGAGEMENT

Je soussigné _____ représentant légal de la société ;

- Raison Sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIF

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

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

Fait à _____ le _____

Cachet et signature

A DONNEUR D'ORDRE Nom : _____ Adresse : _____ Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1) Nom : _____ Adresse : _____	Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie	D Bordereau E N° _____ N° de la formule _____	C EXECUTION DE L'ORDRE	1. Date du prélèvement sur le marché _____ 2. Désignation de la devise _____ 3. Cours Appliqué _____
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises a) Importation (1) réglée après expédition : F.O.B. / C.A.F. / F.D.D. (Franco destination dédouané) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : _____ b) Autres (préciser la nature de l'opération) : _____		4 Montant du PRELEVEMENT sur le Marché		
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : _____ Précisions sur la nature de l'opération : _____		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé : _____		
GROUPE III Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : _____ (ou de destination des marchandises) : _____ Référence à l'opération initiale de cession : _____		(1) Rayer les mentions inutiles. (2) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie.		



Djamel

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe n° 4

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE BNA TIZI-OUZOU INDICE « 581 »

date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or company's name and full address :

N° de compte: Account number

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address :

N° de Téléphone/ Phone number:

Télécopie/ Fax :

E-Mail :

@

Autres contacts/Other contact details

Bank du bénéficiaire/ beneficiary's Bank

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Nature du crédit/ type of credit

Irrévocable ☐ Irrévocable et Confirmé

Date de validité/Expiry Date :

Date Limite d'Expédition/ Latest date of Shipment:

Transférable ☐ Non Transférable

Montant du crédit documentaire
Documentary Credit Amount

Montant du contrat ou de la facture proforma
Contract or proforma Invoice Amount

Devise/Currency:

en chiffres/in numerals):

en lettres/in words):

Devise/ Currency

en chiffres/in numerals):

(en lettres/in words):

Maximum/ Not exceeding

Tolérance (+ ou -) %

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

Paiement à vue/At Sight :

Paiement différé à jours date de : ☐ B/L (*) ☐ AWB (**) ☐ Autres/Other (à préciser/specify)
Deferred payment at days from date of :

Paiement mixte: % à vue/ % à jours de la date de ☐ B/L ☐ AWB
☐ Autres/ Other (à préciser/specify)

Partial payment : % at sight, and % at days from date of

Acceptation ☐ Négociation

Tableau N°01 : liste des incoterms

Groupe	Sigle	Dénomination	Caractéristiques	Mode de transport
E	EXW	Ex work (à l'usine)	La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixe. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.	Tout mode de transport
F	FCA	Free carrier (Franco transporteur)	Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés	Tout mode de transport

	FOB	Free on board (franco à bord)	La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liées à ces formalités.	
	FAS	Free alongside ship (franco le long du navire)	Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liées à ces formalités. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.	Transport maritime & fluvial uniquement
C	CFR	cost and freight (coût et fret)	Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume en plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.	fluvial uniquement

	CIF	cost, insurance and freight (coût, assurance et frais)	Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.	Transport maritime & fluvial uniquement
	CPT	Carriage paid to (port payé jusqu'à)	Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.	Tout mode de transport
	CIP	carriage and insurance paid to (port et assurance payés jusqu'au point de destination)	Les conditions sont les mêmes que pour le CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant l'acheteur et le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.	Tout mode de transport
	DAP	Delivered at place (rendu au lieu de destination)	Le vendeur supporte les frais et risques pendant le transport de la marchandise à une adresse convenue. Dès que les marchandises sont arrivées à cette adresse et sont prêtes pour le déchargement, le risque passe à l'acheteur.	Tout mode de transport

	DDP	Delivered at Place Unloaded	Le vendeur est responsable des coûts et des risques liés à la livraison des marchandises vers une destination convenue où les marchandises peuvent être déchargées pour un transport ultérieur. Le vendeur organise les douanes et décharge les marchandises à l'endroit convenu. L'acheteur organise le dédouanement et tous les droits associés.	Tout mode de transport
	DDP	delivered duty paid (droits de douane acquittés)	Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.	Tout mode de transport

Source : KOKENE Camelia, BELLIL Sabine, mémoire de fin d'étude « les technique de financement et les risques du commerce international », 2022 p 24,25.

Annexe 06

Questionnaire

- 1. Avez-vous déjà effectué une transaction à l'international ?**
 - ☐ Oui
 - ☐ Non
- 2. Avez-vous déjà utilisé le crédit documentaire ?**
 - ☐ Oui
 - ☐ Non
- 3. Quelle est la raison pour laquelle utiliser-vous le crédit documentaire ?**
 - ☐ La sécurité de paiement
 - ☐ Un moyen fiable et efficace
 - ☐ Universalité de la technique
- 4. Quel est le degré de votre satisfaction auprès de cette technique ?**
 - ☐ Très satisfait
 - ☐ Satisfait
 - ☐ Pas satisfait
 - ☐ Mécontent
- 5. Avez-vous déjà rencontrée des problèmes lors d'une transaction avec cette technique de paiement ?**
 - ☐ Oui
 - ☐ Non
- 6. Quel type de crédit documentaire utilisez-vous ?**
 - ☐ Révocable
 - ☐ Irrévocable
 - ☐ Irrévocable et confirmé
- 7. Pourquoi avez-vous choisi la Banque Nationale d'Algérie au lieu d'une autre banque ?**
 - ☐ Fiabilité
 - ☐ Pour les tarifs
 - ☐ Rapidité des transactions
- 8. Êtes-vous satisfait des services proposés par la BNA ?**
 - ☐ Très satisfait
 - ☐ Satisfait
 - ☐ Pas satisfait
 - ☐ Neutre

Résumé

Le commerce extérieur est vital pour l'économie nationale, nécessitant une réglementation internationale en raison des disparités entre les pays. Les banques jouent un rôle crucial en finançant les transactions internationales et en facilitant les échanges.

L'Algérie, intégrée dans l'économie mondiale, utilise diverses méthodes de paiement bancaire pour simplifier les importations et les exportations. Notre étude met en lumière l'importance du commerce extérieur pour la sécurité économique.

L'analyse au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) confirme que le crédit documentaire est une procédure rigoureuse assurant une sécurité élevée, couvrant la plupart des risques du commerce extérieur.

Mots clés

Commerce extérieur, méthodes de paiement, risques, banques, importations, exportations, crédit documentaire.

Abstract

Foreign trade is vital to the national economy, requiring international regulation due to the disparities between countries. Banks play a crucial role in financing international transactions and facilitating trade.

Algeria, integrated into the global economy, uses a variety of bank payment methods to simplify imports and exports. Our study highlights the importance of foreign trade for economic security.

Our analysis at the (BNA) confirms that documentary credit is a rigorous procedure offering a high level of security, covering most foreign trade risks.

Keywords

Foreign trade, payment methods, risks, banks, imports, exports, documentary credit.