

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE MOULOD MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



# *Mémoire de fin de cycle*

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences économiques  
Spécialité : Economie Monétaire et bancaire

*Sujet :*

## *Les techniques de financements à l'international (Import) Cas : Crédit documentaire au sein d'Electro Industries*

Réalisé par :

HAMOUCHE Hayat

HARBIT Sara

Dirigé par :

Mme AMIRI Dalila

Devant le jury composé de :

SAM Hocine

AMIRI Dalila

ABIDI Mohammed

Président

Rapporteur

Examineur

MCB

UMMTO

UMMTO

UMMTO

*Année universitaire 2022/2023*

## *Remerciements*

*D'abord nous remercions le bon dieu de nous avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail.*

*Nous tenons à remercier Mme AMIRI, notre encadreur, de nous avoir encouragé et orienté dans notre étude.*

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

*Nos remerciements ainsi aux enseignants qui nous ont enseigné depuis la première année jusqu'à aujourd'hui.*

*Sans oublier le personnel d'électro industries de Tizi ouzou pour leurs orientations et conseils durant le stage pratique.*

*Et à tous ceux qui nous ont aidé de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce travail, comme preuve de reconnaissance à :*

*Mes très chers parents, ma très chère mère, mon cher père à toute ma  
famille,*

*Avec toute mes sentiments d'amour, de gratitude et de reconnaissance  
pour les sacrifices déployés pour m'élever dignement et assurer mon  
éducation dans les meilleures conditions.*

*A ma sœur Syla*

*A mon frère Youva*

*Mes meilleurs amis pour leurs aides et soutiens. A Zora ma chère amie.*

*A mon binôme et sa famille.*

*A toutes les personnes qui m'ont aidé de près et de loin à la réalisation  
de ce travail.*

*Enfin, à ma promotrice.*

*Sara*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à mes chers parents Ali et Aldjia qui m'ont élevé, éduqué et fait de moi la personne que je suis.*

*Ma très chère grand-mère paix à son âme.*

*A mon frère Mohammed que dieu le protège.*

*Mes sœurs Taous Samira Myriem.*

*Mon cher neveu Moumouh et son père Youcef.*

*Mon binôme et sa famille.*

*A mes chers proches qui m'ont aidé tout le long de ce parcours.*

*Je vous remercie.*

*Hayet*

## **Sommaire**

### **Introduction générale**

### **PARTIE THEORIQUE**

#### **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et l'entreprise**

**Section 1** : Généralités sur la banque

**Section 2** : Généralités sur l'entreprise

**Section 3** : La relation banque – entreprise

#### **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international.**

**Section 1** : Les instruments de paiement à l'international

**Section 2** : Techniques De paiement à l'international

**Section 3** : Autres Techniques De paiement

#### **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

**Section 1** : La Remise Documentaire

**Section 2** : Le crédit documentaire

**Section 3** : La différence entre la remise et le crédit documentaire

### **PARTIE PRATIQUE**

#### **CHAPITRE 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries**

**Section 1** : Présentation de l'entreprise (électro industries)

**Section 2** : Présentation de la Direction de Finance et Comptabilité

**Section 3** : L'étude d'un cas pratiques d'un Crédit documentaire

### **Conclusion Générale**

### **Bibliographie**

## **Listes des abréviations**

4 C F : 4 Clarity, Complexity, Challenge, Commitement, 1 Feedback

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque du Développement Rural

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BNA : Banque Nationale d'Algérie

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CREDOC : Crédit documentaire

DAA : Direction d'Achats et Approvisionnements

DCM : Direction Commerciale et Marketing

DDP : Direction Dev. Industriel et Partenariat

DFC : Direction de Finances et Comptabilité

DRHO : Direction de Ressources Humaines et de l'Organisation

DZA : Dinars Algérien

ENEL : Entreprise Nationale des Industries Electrotechniques

ENIEM : Entreprise Nationale des Industries de l'Electro Ménager

EUR : Euro

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

GRH : Gestion de ressources humaines

KG : Kilo Gramme

LCSB : Lettre de Crédit Stand-By

MP : Matière Première

PDG : Président Directeur Général

PME : Petite a Moyenne Entreprise

R&D : Recherche et Développement

REMDOC : Remise documentaire

RUU : Règles et Usances Uniformes

SA : Société Anonyme

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SAS : Société par Actions Simplifiée

SMART : Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporelle

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

UME : Unité Moteurs Electroniques

UPT : Unité Prestations Techniques

UTR : Unité Transformateurs

## **Résumé**

Le système bancaire est un mécanisme très vaste et complexe, et qui remonte à une évolution mondiale économique, politique, historique et révolutionnaire. En effet les institutions financières sont considérées comme le pôle de l'évolution économique et la révolution industrielle.

Partant des anciens échanges commerciaux, les prêts sur des marchandises vers la création de la monnaie comme un moyen d'échange ; La banque a été créée afin de faciliter ces échanges (achat et vente), civiliser le commerce et créer une économie prospère en voie de développement.

La banque présente dans le temps moderne un rôle capital dans le fondement d'une économie, dotée du pouvoir de la création de la monnaie, le contrôle de celle-ci lui permet d'être un acteur principal dans toutes les opérations et transactions monétaires à l'échelle internationale.

A travers la variation des services que la banque offre, les agents économiques ont moins de difficultés à gérer leur paiement ; Qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération, la banque facilite et sécurise tout transfert de fonds et garantit la souplesse des opérations sous une période de données record.

L'évolution de l'économie et du commerce rend la relation banque entreprise de plus en plus attachée, une relation dépendante qui ensemble les intérêts communs des deux organisations.

Les instruments et les techniques de financement sont des services qui garantissent la rapidité, la sécurité, et la souplesse, ces services qui sont destinés aux personnes physiques ainsi qu'aux personnes morales, pour le but d'acquiescer un niveau d'efficacité et rapidité qui convient les technologies modernes et le monde où « le temps c'est de la monnaie ».

**Mots clé :** Banque, Entreprise, Finance, Comptabilité, Gestion, Paiement, Prêt, Importation, Exportation, Garantie, Risques.

De nos jours l'entreprise doit se doter des ressources et moyens de financement stables et fiables pour acquies ses différents besoins aux quotidiens afin de garder un statut productif et compétitif dans un environnement concurrentiel.

Pour améliorer et contribuer à la continuité de son activité, l'entreprise doit se procurer des ressources nécessaires et indispensables comme les matières premières et d'autres besoins d'approvisionnements ; en effectuant des transactions et des achats au niveau local et parfois international avec des fournisseurs à l'étrangers pour fournir des besoins non trouvables à l'échelle nationale.

L'entreprise et ses fournisseurs (importateurs) développent une relation d'échanges très importante basée sur la confiance réciproque, des intérêts communs et une évolution basée sur le temps et l'ancienneté de la relation ; comme dans le cas de notre entreprise « électro-industrie » et ses fournisseurs situés en France, Italie, Allemagne...etc

Dans le cadre de financement et règlementation des approvisionnements à l'étranger, l'entreprise fait appel à la banque qui agit dans ce cas comme un intermédiaire financier qui optimise la sécurité et la facilité des paiements et la confiance entre les deux parties.

La banque joue un rôle essentiel dans les échanges internationaux, spécialement pour toutes les prestations monétaires qui impliquent des transferts de devises, des changes, et couvre éventuellement les risques de ces changes, surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme.

Notre intérêt dans ce sujet est de jeter un coup d'œil sur ces moyens de paiement et de découvrir les opérations dont ils sont utilisés au sein de notre entreprise « Electro – Industrie » ainsi le rôle de la banque comme intermédiaire à ces opérations.

Vue notre parcours universitaire et notre attrait à l'économie monétaire et bancaire, et l'opportunité donné afin d'intégrer l'entreprise « Electro-Industries SPA » spécifiquement le service Finance et Comptabilité, vas nous permettre d'enrichir nos connaissances et être présents dans un cas d'application réelle de financement et règlement des opérations d'achats et d'approvisionnements au niveau international.

On trouve de ce fait, plusieurs problématiques qui découlent et auxquelles nous allons essayer de répondre en suivant notre méthodologie de recherche :

### **Problématique**

Quels sont les généralités de la banque et l'entreprise ?

Quel est le rôle de la banque Algérienne dans le financement des opérations étrangères de l'entreprise ?

Quelles sont les techniques de paiement utilisées et par l'entreprise à l'international ?

Et pour finir :

Quels sont les différents moyens de financement qui conviennent à l'entreprise, dans ce cas électro industrie ?

### **Méthodologie de recherche**

Dans le but de répondre aux questions précédentes

Nous avons basé notre recherche sur deux axes, Une approche théorique portée sur de la recherche dans le cadre de nos connaissances , notre parcours universitaires et dans la littérature économique ( Ouvrages , revues , dictionnaires , mémoires universitaires) qui reposent sur notre thèse ; Et une approche pratique au sein de l'entreprise « Electro-Industries » qui vas nous a aider à pouvoir pratiquer nos théories , de récolter des connaissances , pratiquer nos savoirs , et enrichir nos curiosités sur un plan de travail réel sous l'accueil , l'écoute et l'assistance des responsables des services dans l'entreprise .

### **Plan de travail**

Notre travail va se reposer sur trois chapitres théoriques et un chapitre pratique :

En commençant, dans le premier chapitre nous allons essayer et de démonter les deux acteurs principaux qui nous intéressent dans cette recherche : La banque et L'entreprise, en présentant les concepts relatifs, leurs fonctions ainsi la relation entre elles.

Dans le deuxième chapitre nous allons présenter les techniques de paiement et de financement de l'entreprise.

Ensuite dans le troisième nous allons présenter de manière détaillé les deux méthodes de paiement des opérations d'approvisionnements à l'international ainsi leur déroulement et connaitre les avantages et inconvénients de chaque une d'elles.

Pour finir avec le quatrième chapitre (Pratique) dans lequel nous allons, présenter l'entreprise « Electro- Industries » de manière générale, son historique et évolution, ainsi son fonctionnement. Et découvrir le déroulement et les étapes d'un plan de financement de l'une des opérations d'approvisionnement à l'international, la méthode et le moyen de paiement utilisé et le rôle de la banque dans ce processus.

# Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

## Introduction au chapitre

Les banques constituent un rôle fondamental dans le développement économique, et la progression des pays en termes de certains facteurs qui favorisent la croissance économique, la stabilité financière, et la facilité des transactions commerciales.

Tandis que les entreprises contribuent à de différents aspects tels que la création d'emploi, la génération de revenu, la création et l'innovation des nouvelles technologies qui améliorent la qualité de vie, stimulent la concurrence et renforcent la compétitivité nationale.

Les relations entre les institutions financières et les entreprises sont de plus en plus développées et améliorées grâce aux objectifs, intérêts communs et mutuels.

En fournissant une gamme de services destinés aux publics et aux particuliers, ces banques accordent des prêts, et adaptent des plans de financements d'investissement destinés aux entreprises et aux PME et qui contribuent à leur tour dans l'augmentation absolue du PNB, la lutte contre le chômage, et la création des richesses et la valeur ajoutée.

Dans ce chapitre nous allons voir en premier lieu les concepts banque et entreprise, la première section sera consacrée aux notions relatives à la banque, ses typologies, son fonctionnement et ses ressources. La deuxième section sera consacrée aux termes relatifs à l'entreprise, ses formes, ses principales fonctions et ses ressources de financement, et pour finir avec la troisième section dont on va voir les relations entre ces deux entités.

## Section 1 : Généralités sur la banque

### 1. Définition de la banque

« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts ». <sup>1</sup>

« Sont considérées comme banques les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement un fond qu'il emploie pour leur compte en opération financière ». <sup>2</sup>

« Établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement. »<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> J.V. Capul Et O. Garnier

<sup>2</sup> Caudmine. G Et Montier J, 1999

<sup>3</sup> <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque/7863>

# **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise**

---

La banque est une organisation qui a pour but de faciliter le paiement pour les personnes physiques dite particuliers ou personnes morales dite entreprises, La banque reçoit et gère ces paiements et les emploie à son tour dans d'autres opérations financières comme les investissements.

A partir de ces définitions précitées, nous constatons que la banque a été définie de plusieurs manières et points de vue selon les grands économistes, il serait aussi important alors de la définir selon le critère juridique :

« La loi définit la banque comme toute personne morale qui exerce à titre de profession habituelle les opérations de banque à savoir, la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »<sup>4</sup>

## **2. Typologies des banques**

Les banques peuvent être sélectionnées selon plusieurs critères qui les différencient les unes des autres, on prend les sélections les plus connues et on trouve :

### **2.1 La Banque centrale**

« Une banque centrale est une institution financière qui, au sein d'un système bancaire hiérarchisé, assure la fonction de prêteur en dernier ressort, conduit la politique monétaire et exerce des fonctions de régulation du système financier »<sup>5</sup>

La banque centrale ou bien dite la banque des banques est l'institution qui prend la responsabilité ou la mission de gérer le système financier du pays, et appliquer sa politique monétaire, elle joue plusieurs rôles dont :

- L'émission de monnaie : la banque centrale est la seule banque dont le pouvoir de créer la monnaie du pays et contrôler sa circulation et son approvisionnement dans le territoire national.
- Politique monétaire : La banque centrale a pour responsabilité de mettre en œuvre la politique monétaire du pays. Elle ajuste les taux d'intérêt, contrôle la masse monétaire et utilise d'autres outils pour influencer l'inflation, la croissance économique et l'emploi.
- Gestion des réserves de change : La banque centrale est responsable de la gestion des réserves de devises étrangères du pays. Ces réserves permettent de soutenir la valeur de la monnaie nationale et d'intervenir sur les marchés des changes en cas de besoin.

---

<sup>4</sup> (Article 110 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit)

<sup>5</sup> BEITONE A., « Dictionnaire des sciences économiques », Armand colin, Paris, 2001.88

# **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise**

---

## **2.2 La Banque publique**

La banque publique est l'institution financière dont la propriété est détenue par l'état, Elle ne se distingue de la banque commerciale par son type d'actionnariat.<sup>6</sup>

Elle possède plusieurs rôles dont on trouve : fournir des services bancaires, financement des secteurs stratégiques en vue de développement, financement de la PME ...etc

On trouve parmi ces banques : la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la Banque Nationale d'Algérie (BNA), Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), Crédit Populaire d'Algérie (CPA)...etc.

## **2.3 La Banque commerciale**

Les banques commerciales sont des institutions financières qui peuvent être détenues par des particuliers (privé) ou par l'état ou des entités publiques. La banque commerciale propose des services financiers à une large clientèle dont les particuliers et les entreprises ; on compte parmi ces services : les dépôts, les prêts, services de change et les assurances tels qu'assurance vie ou automobile ...etc

On trouve particulièrement des produits comme : les cartes de crédits ou de débits, les services en ligne téléphoniques, et des services internationaux.

## **2.4 La banque coopérative**

La banque coopérative aussi appelé coopérative du crédit et une banque qui est gérée ou détenue par ses membres d'une manière collective, les dirigeants de cette banque sont élus d'une manière démocratique qui est le principe de la gouvernance de cette institution et qui se présente à travers l'élection (une personne = une voix).

La banque coopérative est une organisation à but non lucratif qui a pour objectifs prioritaire de fournir services financiers de qualité et subvenir aux besoins et aux attentes de sa clientèle. Exemple de ces banques on trouve : La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).

## **2.5 La banque d'investissement**

La banque dont l'activité principale est d'ouvrir des crédits dont le terme est au moins égal à deux ans.<sup>7</sup>, ces banques par ailleurs ne reçoivent pas de dépôts sauf si c'était sous autorisations de la commission de contrôle des banques. Dans l'objet de cet investissement,

---

<sup>6</sup> AGHARMIOU LIZA , Système bancaire algérien, Mémoire de fin d'étude, En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences de gestion

<sup>7</sup> GHIAR Nadir, Le Financement bancaire à l'international, page 18

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise**

---

qui est l'octroi des crédits ces banques font recours généralement à leurs fonds propres et rarement à travers les épargnes collectées.

### **2.6 La banque de dépôt**

Il s'agit des banques qui offrent les services de bases au public tels que la collecte des dépôts des particuliers, l'octroi des prêts et les autres transactions financières, et les services courants comme les bons de caisse, les comptes épargne, ...etc.

On y trouve aussi les banques modernes ou dites « banque en ligne » qui sont des banques virtuelles qui offrent des services et des transactions en ligne sans avoir un lieu physique.

### **3. Les ressources des banques**

Pour assurer la continuité de son activité la banque doit veiller constamment à ce que ses ressources soient suffisantes et stables, parmi ces ressources on trouve :

#### **3.1 Les fonds propres**

Le fond propre ou le capital social correspond aux emplois durables de la banque et tous les apports constitués à travers les capitaux investis par les actionnaires ou propriétaires de la banque, et qui joue un rôle fondamental dans la capacité de la banque à résister aux risques et crises du marché.

#### **3.2 La réserve**

Il s'agit d'une part du capital réservé pour faire face à des situations irrégulières ou délicates tels que les retraits de masse, crises monétaires ou pertes.

#### **3.3 L'épargne**

Il est considéré comme la source capital de la banque car elle assimile un rapport majeur à la banque, et il s'agit des dépôts déposés de la part les particuliers que ce soit à terme ou à vue, en espèce ou devises étrangères.

#### **3.4 La clientèle : on a :**

- Les particuliers : les particuliers sont les personnes physiques qui exercent des opérations de formes et exigence différents chez la banque sous intérêt personnelle. Exemples : emprunt (court /long terme), transactions monétaire (envoi/réception), dépôts et autres.

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise**

---

- Les entreprises : aussi appelé personnes morales, ces agents économiques qui présentent aussi des besoins de financement, des dépôts, ou des investissements auprès de la banque.

### **3.5 Les prêts de la banque centrale**

Pour faire face à des déficits monétaires ou insuffisance de liquidité, la banque a le droit de faire un prêt chez la banque centrale du pays concerné.

### **3.6 Les emprunts interbancaires**

Les banques peuvent faire des emprunts entre elles au cas de manque de liquidité pour faire face à leurs besoins, ces prêts se présente généralement à court terme.

## **4. Les fonctions de la banque**

Selon la loi algérienne relative au régime des banques et au crédit, les institutions financières ont l'autorisation qu'a trois fonctions fondamentales :

### **4.1 L'octroi du crédit**

« Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits bail. »<sup>8</sup>

Cette fonction fait référence à ce que la banque autorise et met la disposition le pouvoir d'avoir un crédit à tout personne possédant les droits légaux et étant capable de cet engagement en ayant une garantie.

### **4.2 Collecte de dépôts**

« Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer »<sup>9</sup>

Cette fonction désigne que la banque offre la possibilité aux particuliers de recevoir auprès d'eux des fonds ou sommes d'argents sous formes de dépôts à réserver ou à investir et ayant le droit de les retirer à tout moment.

---

<sup>8</sup> Article 112 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

<sup>9</sup> Article 111 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

## Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

### 4.3 La gestion des moyens de paiements

« Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé »<sup>10</sup>

La banque autorise plusieurs opérations et services à ses clients qui leur permet la facilité des transactions monétaires et les procédures qui sont reliées avec, on trouve :

- Les opérations de change ;
- Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine.<sup>11</sup>

La gestion de paiement englobe toute opération qui est permise aux particuliers de prendre contrôle sur leur comptes (salaires, retraites et autres revenus) et effectuer des opérations de change, des retraits en liquide, la gestion de compte...etc par chèque bancaire ou carte bancaire.

---

<sup>10</sup> Article 113 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

<sup>11</sup> Article 116 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

# Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

## Section 2 : Généralités sur l'entreprise

### 1. Définition de l'entreprise

A travers l'histoire de l'économie la notion « entreprise » a été plusieurs fois définie par de grands économistes et auteurs de chaque époque, commençant par une boîte noire jusqu'à en arriver à une entité physique ; cependant on constate que les mêmes idées reviennent à chaque fois, et que ces notions réfèrent toutes à une seule idée ou pensée éminente qui fait de l'entreprise une unité ou un organisme qui a pour objectif de production de biens et services pour le marché en exploitant rationnellement ses ressources afin de gagner un maximum de profit.

Parmi ces définitions on trouve : « L'entreprise est une unité économique autonome disposant de moyens humains et matériels qu'elle combine en vue de produire des biens et services destinés à la vente »<sup>12</sup>

On ajoute également : « Une entreprise est une organisation économique qui a pour vocation de produire des biens et des services destinés à la consommation. Elle a pour objectif la maximalisation du profit – c'est-à-dire qu'elle doit vendre ses produits à un prix supérieur à ses coûts de production. Les entreprises se distinguent en cela des administrations publiques, qui ont pour mission la recherche de l'intérêt général, et des associations, qui regroupent des personnes dans un but commun non lucratif. Elles appartiennent au secteur marchand de l'économie. »<sup>13</sup>

Et « Unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (capitale et travail) pour produire des biens ou des services destinés à être vendus sur un marché ».<sup>14</sup>

### 2. Les principales fonctions de l'entreprise

#### 2.1 La fonction Production

La fonction principale de chaque entreprise, elle ressemble toutes les tâches de production, transformations de la matière première en produits finis ou semi-finis prêt à transformations secondaires ou la vente.

#### 2.2 La fonction Marketing

La fonction qui s'occupe de la commercialisation de l'activité de l'entreprise et des produits prêt à la vente, ce service est destiné pour connecter le producteur et le

---

<sup>12</sup> G.BRESSY et C.KONKUYT, 2000

<sup>13</sup> <https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/entreprise/48402>

<sup>14</sup> BEITONE A., « Dictionnaire des sciences économiques », Armand Colin, Paris, 2001. P 568

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et a l'entreprise**

---

consommateur et influencer ce dernier a l'achat en fournissant une belle image de l'entreprise à travers plusieurs outils, on y trouve les expositions de biens et services, les plateformes de ventes, les réseaux sociaux, les publicités...etc.

### **2.3 La fonction ressources humaines**

La fonction RH est destinée à gérer le potentiel humain de l'organisation, ce service s'occupe à organiser un élément très essentiel dans l'entreprise qui contribue à la continuation et l'amélioration de celle-ci.

La GRH ressemble plusieurs activités tels que ; Les rémunérations des salariés, le recrutement, la qualification des postes, la hiérarchie, l'organisation des retraites, arrêt de travaux, démissions et congés.

### **2.4 La fonction finance et compatibilité**

La fonction comptabilité dans l'entreprise permet et cette dernière de gérer ses ressources d'une manière rationnelle en comptabilisant ses opérations sous formes de bilans chaque fin d'année et vérifier son état financier, ses dettes (s'il y'en a) et ses recettes.

En outre la fonction finance s'occupe seulement de l'état financière de l'entreprise qui se traduit par l'analyse de besoin ou capacité de financement, cela s'explique par voir le type de financement (le financement ici diffère de chaque entreprise a une autre) et on y trouve des entreprises qui adapte un Autofinancement, d'autres par fonds propres (augmentation de capital) ou par emprunt.

### **2.5 Recherche et développement**

La fonction R&D est responsable de la recherche, du développement et l'innovation technologique de nouveaux produits et services, afin de maintenir la continuité de l'entreprise et sa compétitivité sur le marché et d'assurer la satisfaction de sa clientèle.

## **3. Classification d'entreprises**

Pour représenter une entreprise et savoir sa place dans le marché, et parmi les autres, on a créé certains caractères pour simplifier la classification de celles-ci et pour les différencier les unes parmi les autres

On peut classifier les entreprises selon plusieurs caractères, on y trouve le caractère de taille, le caractère juridique et le caractère de secteur d'activité.

# Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

## 3.1 Classification selon la taille

La taille est un facteur majeur auquel dépend l'efficacité de l'entreprise, La taille est définie par le nombre d'effectifs de l'entreprise actifs et on y trouve Cinq classes majeures :

- Micro-entreprise : on y trouve moins de 10 employés et chiffre d'affaires ou total du bilan inférieur à un certain seuil (varie selon les pays).
- Petite entreprise (PME) : de 10 à 50 employés
- Moyenne entreprise (PME) : de 50 à 250 employés
- Grande entreprise : généralement plus de 250 employés
- Très grande entreprise : on y trouve plus 999 employés.

## 3.2 Classification par secteur d'activité

On y trouve quatre secteurs :

1. Le secteur primaire : couramment dit le secteur agricole, il ressemble toutes les entreprises ayant l'activité de l'exploitation des richesses naturelles locales et l'extraction de la matière première de celle-ci, on y trouve la pêche, l'agriculture, le forage...etc
2. Le secteur secondaire : autrement dit le secteur industriel, il ressemble toutes les entreprises qui produisent des biens matériels à travers la transformation de la MP, on y trouve : l'industrie en générale, transformation de matériaux, production d'automobile... on compte aussi la production artisanale.
3. Le secteur tertiaire : Ce secteur compte toutes les entreprises qui offrent des services aux consommateurs tels que les services de transports, les services de directions et assurances, les banques ... etc

## 3.3 Classification par forme juridique

**3.3.1 Entreprise individuelle** : entreprise détenue ou gérée par un(e) individuel qui est son propre gérant.

**3.3.2 Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** : Dans une EURL, un seul propriétaire apporte le capital et sa responsabilité est limitée à son apport. Le patrimoine de l'entreprise est ainsi distinct de celui du propriétaire.)<sup>15</sup>

**3.3.3 Société à responsabilité limitée (SARL)** : société constituée par au moins deux associés qui engagent leur responsabilité dans la limite de leurs apports.

---

<sup>15</sup> BEITONE A., « Dictionnaire des sciences économiques », Armand colin, Paris, 2001. P

## Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

**3.3.4 Société anonyme (SA) :** société dont le capital est divisé en actions et qui est détenue par des actionnaires.

**3.3.5 Société par actions simplifiée (SAS) :** société dont le capital est divisé en actions et qui offre une grande souplesse dans son fonctionnement.

### 3.4 Classification par statut

- a) **Entreprise publique :** entreprise détenue et gérée par l'État ou une entité publique.
- b) **Entreprise privée :** entreprise détenue et gérée par des particuliers ou des entités privées.

Il existe également d'autres classifications spécifiques à certains secteurs ou pays. Ces catégories peuvent varier en fonction des réglementations et des contextes locaux.

## 4. Missions et objectifs de l'entreprise

« L'entreprise est une unité à production de biens et services », Pour fonctionner cette entité a des objectifs ou finitions à atteindre afin de progresser, maintenir la compétitivité, et mettre en exécution les meilleurs outils pour réaliser la meilleure performance dans sa carrière.

Chaque société ou entreprise prend une stratégie qui convient ses moyens et ses objectifs, On cite deux théories d'objectifs ou stratégies « SMART » et « 4 C F » qui sont les plus connus :

### 4.1 Stratégie SMART

*PETER DRUCKER*, journaliste économique, économiste des banques et le théoricien du management du XXe siècle aussi appelé le gourou du management <sup>16</sup> a souligné et mis en valeur l'importance de définir ses objectifs de manière intelligente et spécifique et mesurable afin d'améliorer la performance organisationnelle.

Cet économiste a valorisé la formulation « *SMART* » une abréviation des Cinq mots : **S**pécifiques, **M**esurables, **A**tteignables, **R**éalistes et **T**emporelle. Ce modèle nous montre à quoi l'entreprise peut se mesurer et traçant ces objectifs, ces derniers doivent être :

**Spécifique :** Avoir un objectif qui doit être clair et bien défini. Et qu'il répond aux questions "Quoi", "Qui" et "Pourquoi". Un objectif spécifique ne laisse aucune place à l'ambiguïté ou à la confusion et fournit une direction claire pour l'action.

---

<sup>16</sup> François Yenny, Peter Drucker Du management, Note Critique, MBA HEC 2004-2005

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et a l'entreprise**

---

**Mesurable** : Avoir objectif qui doit être quantifiable afin que les progrès puissent être suivis et mesurés. Avoir des critères mesurables aide à évaluer si l'objectif a été atteint ou non.

**Atteignable** : Avoir un objectif qui doit être réaliste et réalisable. Bien qu'il soit essentiel de se fixer des objectifs stimulants, des objectifs inatteignables peuvent conduire à la frustration et à la démobilisation. L'objectif devrait étirer les capacités de l'organisation mais rester dans le domaine possible à atteindre.

**Réaliste** : Avoir objectif qui doit être pertinent par rapport aux objectifs globaux et être en harmonie ses valeurs et ses aspirations. Il doit avoir de l'importance pour l'organisation et pour la vie commune dans la société.

**Temporellement défini** : Avoir un objectif qui doit avoir un délai spécifique pour être atteint. Une échéance crée un sentiment d'urgence et aide à rester concentré et motivé.

### **4.2 Stratégie 4 C F**

*Edwin Locke*, est un psychologue des organisations qui a démontré la théorie des **4 C F** (Clarity, Complexity, Challenge, Commitement, Feedback) <sup>17</sup> des Cinq principes de la stratégie de fixations d'objectifs d'entrepreneurs et d'entreprises, on les définit comme suit :

**Clarity** : 'clarté' qui signifie avoir des objectifs clairs, pour simplifier les tâches pour l'organisation et être plus efficace.

**Complexity** : 'complexité' cette notion montre qu'un objectif doit être simple étant loin toute complexité.

**Challenge** : 'défi' qui s'agit de définir des buts ou des objectifs difficiles à atteindre mais qui resteront atteignables, ce qui motive et crée un défi dans les tâches quotidiennes mais qui soit toujours possible à réaliser. Cet élément est un facteur très essentiel dans la motivations et l'amélioration de la productivité.

**Commitement** : ce mot se traduit en 'engagement', comme il est dit l'organisation et ses rémunéré devront être engagées, sincères et complètement impliqué dans le chemin et les objectifs tracées, pour la réussite de cette organisation.

**Feedback** : le rôle de cette tâche vient après avoir fixé les objectifs, et nécessite à l'écoute des avis des collaborateurs, la compréhension et la correction des erreurs commises.

---

<sup>17</sup> <https://www.manager-go.com/management/dossiers-methodes/locke-et-latham-fixation-objectifs>



SOURCE : <https://www.manager-go.com/management/dossiers-methodes/locke-et-latham-fixation-objectifs> 20 07/23 .2023

### 5. Ressources et financement de l'entreprise

#### 5.1 Les ressources de l'entreprise :

L'entreprise est une entité complexe, qui possède comme toute organisation des ressources qui réfèrent à tous les éléments qui la construisent et qui fait d'elle une entreprise active et assure la continuité de ses activités, on classifie ces ressources sous formes de catégories :

- Les ressources matérielles qui comprennent tous les biens physiques que l'entreprise possède comme : les terrains, les machines, les locaux, les véhicules ...etc
- Les ressources immatérielles qui se présentent sous forme de biens non tangible qui s'agit des droits de l'entreprise, ses bases de données, sa culture et sa réputation.
- Les ressources humaines qui ressemblent tous les fonctionnaires, le personnel et la main d'œuvre de l'entreprise
- Les ressources financières : il s'agit de l'ensemble des fonds que l'entreprise possède pour financer ses activités tels que : les fonds propres, les revenus générés après la vente, les prêts bancaires ...etc

# **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise**

---

## **5.2 Le financement de l'entreprise**

Le financement de l'entreprise se fait par deux méthodes : financement interne ; financement externe, qui dépend des besoins aux capitaux nécessaires et la stratégie financière de celle l'entreprise en considérant taille, l'activité et le statut de l'entreprise, et on trouve : L'autofinancement, les apports personnels, les emprunts bancaires, le microcrédit...

### **5.2.1 Financement interne**

Le financement interne de l'entreprise désigne le renouvellement des ressources nécessaire et lié à l'approvisionnement et la production et subvenir aux besoins de l'entreprise par ses propres moyens interne.

#### **5.2.1.1 L'autofinancement**

Cette méthode est utilisée par les grandes entreprises qui ont généralement la capacité de financer leurs propres besoins à travers leurs propres ressources tels que les rapports ou bien bénéfiques, les réinvestissements, et les réserves accumulées. L'autofinancement reflète aussi l'indépendance l'entreprise et son équilibre financier sans avoir le besoin de recourir aux financements externes.

#### **5.2.1.2 Cession d'éléments actifs**

Il s'agit de renouvellement ou remplacement des immobilisations peu nécessaires pour l'entreprise pour le but d'ouvrir un nouvel investissement matériel ou bien immatériel. Ou bien la fermeture (cession) d'une activité ou élément pour ouvrir un(e) autre.

#### **5.2.1.3 L'augmentation du capital**

Cette méthode désigne l'apport des nouvelles ressources à travers l'émission d'actions ou par les fonds de la part des actionnaires existants et propriétaires pour le but d'augmenter le capital de l'entreprise.

### **5.2.2 Avantages et inconvénients du financement interne**

#### **a) Avantages du financement interne**

- Le financement interne réduit l'indépendance de l'entreprise auprès des prêteurs externes qui impose et ainsi la dépendance financière.
- Procédures de paiement et transactions plus simplifiées.
- L'entreprise réduit son exposition aux risques financiers.
- Le contrôle total de prise de décisions garantie aux dirigeants de l'entreprise.

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise**

---

- La flexibilité et souplesse de gestion des ressources financières.
- La sécurité et stabilité financière.
- La réduction des coûts d'emprunts auprès des institutions financières ainsi plus de rentabilité.

### **b) Inconvénients du financement interne**

- Ressourcement limité dans certains cas tels que les besoins de financement des grands projets ou d'expansion.
- Une croissance lente due à l'incapacité de financer de nouveaux projets / technologies qui affecte la compétitivité de l'entreprise auprès des autres sur le marché.
- Des dividendes appartenant aux investisseurs utilisés dans le financement peuvent créer de possibles conflits.
- Des difficultés à gérer le cycle économique et des possibles manques de liquidité.

### **5.2.3 Le financement externe**

Le financement externe est adopté par l'entreprise quand le financement interne aboutit à une insuffisance. Dans certaines opérations d'ouverture de grands projets ou investissements, l'entreprise ne dispose pas de fonds suffisants pour les couvrir, dans ce cas l'entreprise doit faire appel aux financements externes tels que l'ouverture du capital, les emprunts bancaires,

#### **5.2.3.1 L'ouverture du capital**

L'ouverture du capital de l'entreprise est un processus auquel cette dernière ouvre la possibilité aux investisseurs d'acheter des actions qu'elle a émises sur le marché et investir en prenant part de la société, cette démarche permet aux actionnaires d'avoir droit à des bénéfices et avoir un rôle dans les décisions de l'organisation (qui dépend des pourcentages des actions achetées); et cela permet également à l'entreprise de couvrir ses besoins financiers (couvrir des dettes, équilibrer l'état financier...etc.)

#### **5.2.3.2 Les dispositifs de l'état**

Cette procédure consiste à ce que l'état participe au financement de l'entreprise, à travers mettre en disposition des emprunts matériels/immatériels ou financiers dans le but d'encouragement de la création des PME et l'activité artisanale ainsi faire part du développement économique et réduire le chômage. Exemple : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) en Algérie.

# Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

## 5.2.3.3 Les emprunts

Il s'agit des prêts que l'entreprise obtient auprès des institutions financières avec des taux d'intérêts et périodes déterminées.

- a. **Les emprunts bancaires** : ou bien emprunt traditionnel ; lors d'un besoin de financement, l'entreprise demande à la banque un prêt immédiat ou à une période précise qu'elle doit rembourser avec des taux d'intérêts exigés par la banque sous forme de contrat qui détermine : le montant, la durée, la méthode de remboursement, les taux d'intérêts.
- b. **Les obligations** : les obligations indiquent les titres de créances que l'entreprise émet sur le marché financier afin de pouvoir les échanger auprès des investisseurs contre des sommes et intérêts fixes.

## 5.2.4 Avantages et inconvénients du financement externe

### a) Avantages du financement externe

- Accès aux ressources de financement suffisants qui comble les besoins de financement de l'entreprise.
- Le pouvoir de financement de grands et divers projets.
- Accessibilité par toute les tailles d'entreprises (petite / moyenne / grande)
- L'amélioration de la compétitivité, le développement et la croissance rapide de l'entreprise.
- Le pouvoir et un contrôle de risque plus élevé.
- Expansion du territoire et de l'activité qui procède l'accessibilité de l'entrée aux nouvelles marches.

### b) Inconvénients du financement externe

- La dépendance auprès des institutions financières et des crédits.
- Coûts financiers parfois élevé tels que les intérêts sur les prêts.
- Procédures des opérations parfois lentes.
- Des restrictions / garanties exigées par les banques.
- Dilution du capital et de propriété.
- Pertes de contrôle de l'entreprise et des décisions importantes.
- Risque d'endettement à cause des emprunts non contrôlés.

# Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et à l'entreprise

---

## Section 3 : La relation Banque-Entreprise

Le cycle économique d'un pays ressemble deux acteurs primordiaux, représentant le niveau de la croissance et la productivité de ce pays, les entreprises et les institutions financière sont deux acteurs économiques à la fois différents mais qui représentent une relation dépendante et mutuels, d'une part le besoin de l'entreprise de financer ses activités , gérer ses paiements et garantir ses ressources, et les banques qui dépendent partiellement des entreprises pour générer des activités et des intérêts grâce à ses services mis en disposition .

### 1. Les interactions financières

Les services multifonctionnels générés par la banque déploient une aplanassions pour l'entreprise concernant ses procédures de paiements, les demandes de prêt, les plans de financement.

Mais aussi des Instruments financiers tels que la gestion de risque qui sert à alerter et aider l'entreprise à gérer les risques financier (les fluctuations des taux de change ou des taux d'intérêt), la gestion de trésorerie en accordant à l'entreprise des moyens et techniques de gérer sa liquidité de manière optimale ; ainsi que les conseils financiers et les services bancaires habituels et services en ligne.

### 2. L'aspect confiance et de temps

« La relation entre la banque et l'entreprise s'établit sur la base un ensemble d'opérations et de liens plus au moins standardisées. L'objectif est de construire un flux informationnel en vue d'associer deux principales notions : la confiance et le temps »<sup>18</sup>

La relation banque-entreprise est bien plus complexe que des flux économiques ou des opérations standards régulières mais une relation bien plus intense qui représente la confiance et l'assurance évoluée à travers le temps entre ces deux acteurs, des facteurs favorables qui se déploient sur les services fournis par la banque qui nécessite une assurance des informations et la sécurité confidentielle.

### 3. L'aspect de dépendance

« La dépendance est aussi fonction du poids et de l'importance des ressources injectées par la banque dans l'activité de l'entreprise. Elle se développe dès lors que les deux parties effectuent des investissements spécifiques »<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Riad BAHA, Aldo LEVY Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt : une revue de la littérature, Volume:09 ./ N°: 01 (2019), p 583-598 »

<sup>19</sup> Riad BAHA, Aldo LEVY Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt : une revue de la littérature, Volume:09 ./ N°: 01 (2019), p 583-598

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et a l'entreprise**

---

Le besoin de l'entreprise de financement ou des emprunts et d'acquérir des ressources fiables engendre une dépendance envers la banque, cette dépendance valorise les services et les ressources de la banque et son impact sur cette relation en particulier lors des investissements à long terme.

La relation banque-entreprise est souvent mutuellement bénéfique car elle vise à répondre simultanément aux besoins de l'entreprise mais aussi ceux de la banque ; par conséquent cette relation peut varier selon la taille et la nature de l'activité de l'entreprise et aux capacités de la banque.

## **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et a l'entreprise**

---

### **Conclusion**

A travers ce chapitre nous avons vu quelques concepts relatifs à la banque qui nous ont aidés à comprendre le fonctionnement de la banque et son rôle dans l'économie algérienne ; nous avons également souligné certaines notions reliées à l'entreprise, pour bien avoir une idée sur les chapitres qui suivent.

Et pour finir nous avons également analysé brièvement la relation banque-entreprise et le comportement mutuels entre celles-ci, en concluant que l'existence des paramètres spécifiques, structurelles, historique, concurrentiels définies d'une manière direct ou indirect chaque environnement des deux côtes nous montre que chaque relation est définie à travers les caractéristiques de ces deux organisations.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **Introduction**

L'utilisation des instruments ou techniques de paiement dépend du degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. La banque se situe ainsi comme intermédiaire pour effectuer les transferts de fonds entre les deux parties, mais son rôle est assez complexe et importants à la fois. Les banques sont, dans des cas, des simples intermédiaires et dans d'autres cas, des intervenants pour garantir l'une des parties.

Quels sont donc, les instruments et les techniques de paiement utilisées à l'échelle internationale ?

Pour répondre à cette question, ainsi que pour mieux éclaircir ce sujet, on va deviser ce chapitre en trois parties, on traitera en premier lieu les instruments de paiement internationaux et ensuite les techniques de paiement internationale et on va finir avec le déroulement des techniques documentaires.

### **Section 1 : Les instruments de paiement à l'international**

Les instruments de paiement servent de support matériel pour exécuter et finaliser le règlement en faveur du bénéficiaire (chèque, lettre de change, Billets à ordre, virement ...).

#### **1. Le chèque**

##### **1.1 Définition du chèque :**

Le chèque est un écrit par lequel le titulaire d'un compte demande au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur le fond sur les crédits du titulaire.

La loi définit le chèque comme : « un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte (donneur d'ordre) donne ordre à sa banque de payer à un bénéficiaire un montant déterminé immédiatement et sans condition ».

Cet instrument de règlement est relativement peu utilisé dans les transactions internationales.

##### **1.2 Les types de chèque**

###### **1.2.1 Chèque d'entreprise (check) :**

Émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur)

###### **1.2.2 Chèque de banque (banque draft) :**

Émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **1.2.3 Chèque certifié**

Il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement.

### **1.2.4 Chèque visé**

Est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement. Ce chèque est très peu utilisé.

### **1.2.5 Chèque de voyage**

Est un chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée que le client achète à une banque.

## **1.3 Avantages et inconvénients**

### **a) Les avantages**

- la facilité d'utilisation.
- La gratuité d'utilisation : peu coûteux et très répandu dans le monde.
- Risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en demandant un chèque de banque ou un chèque certifié.
- Par le mécanisme « sauf bonne fin » ; selon un moyen de financement l'exportateur sera crédité de son créancier dès réception du chèque ; sans attendre que sa banque soit payée par la banque d'importateur.

### **b) Les inconvénients**

- Temps d'encaissement est parfois très long ;
- Cout élevé pour les chèques de faibles montants.
- Risque de change si le chèque est établi en devises.
- Risque de non-paiement si le chèque impayé.

## **2. Les virements bancaires internationaux**

### **2.1 Définition d'un virement bancaire**

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter de son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement ».<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> CHAPDELIENE TEAMO.M ; « traitement des chèques à l'encaissement ; Institut privé de gestion de Dakar Sénégal » ; BTS en gestion des entreprises ; Promotion 2007.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **2.2 Les types de virement international**

#### **2.2.1 Le virement par courrier**

Cet ordre de virement transite par la poste donc les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postal du pays concerné.

#### **2.2.2 Le virement par télex**

Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier ; son seul inconvénient est le support papier il reste l'instrument du virement ; ce qui laisse subsister un risque d'erreur.<sup>21</sup>

#### **2.2.3 Le virement par réseau Swift**

Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication : le réseau est le plus souple, rapide, économique et le plus sûr. C'est un système privé d'échanges de message entre banques adhérentes.<sup>22</sup>

### **2.3 Les avantages et les inconvénients du virement international**

#### **a) Avantages**

- Assurer la sécurité de transfert grâce à des procédures de contrôle.
- La facilité et la rapidité du virement.
- Le virement n'est pas coûteux et il est le plus souple.
- Imposable de le perdre ou le vol.
- Le système fonctionne 24H/24.

#### **b) Inconvénients**

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.<sup>23</sup>
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- Dans le cas d'un virement de devise ; il ne protège pas l'entreprise contre le risque.
- Non négociable.

---

<sup>21</sup> DUBOIN.J et DUPHIL.F, « Exporter pratique du commerce international », 16<sup>ème</sup> édition, Edition Foucher, Paris, 2000, P. 152.

<sup>22</sup> OYOUNE EKOMILM, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

<sup>23</sup> MASSIMO Khaldi, « Le crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009, P11.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **3. La lettre de change**

#### **3.1 Définition de la lettre de change**

La lettre de change est un document commercial, rédigé dans les formes inscrites par la loi, par lequel l'exportateur (le tireur) donne mandat à l'importateur (le tiré) ou à son présentateur (le banquier) de lui payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à une date déterminée.<sup>24</sup>

#### **3.2 Les mentions obligatoires**

- L'expression « lettre de change ».
- L'ordre de payer une certaine somme en chiffres et deux fois.
- Le nom de celui qui va payer le montant de la lettre de change (le tiré).
- L'échéance prévue pour le paiement.
- Le lieu de paiement.
- La date est la création de l'effet.
- La signature du tireur.

#### **3.3 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

##### **a) Les avantages**

- Le tiré bénéficie de son côté d'un délai de paiement.
- Matérialise une créance qui peut être escompté auprès d'une banque.
- L'effet émis est à l'initiative du vendeur.
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.

##### **b) Les inconvénients**

- Ce mode de paiement est peu répondu.
- Le risque de vol et de perte, risque de non-paiement.
- Les délais de recouvrement peuvent être longs.
- Soumise à l'initiative de l'acheteur.

### **4. Le billet à ordre**

#### **4.1 Définition du billet à ordre**

Le billet à ordre est un écrit par lequel l'acheteur (le souscripteur) s'engage à payer au vendeur (bénéficiaire) une certaine somme à une date déterminée.

---

<sup>24</sup> BEGUIN Jean-Marc, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008, P56.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

Le règlement est à vue, il se fera sur la présentation du billet à ordre à la banque prévue.

### **4.2 Les montions obligations**

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- L'indication de la date et le lieu de souscription du billet.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date d'échéance.
- La signature de celui qui émit le titre souscripteur.

### **4.3 Les avantages et les inconvénients**

#### **a) Avantages**

- Reconnaissance de dette.
- Négociable et s'échange par l'endossement.
- Escomptable auprès d'une banque (mobilisable).

#### **b) Inconvénients**

- Emis à l'initiative de l'acheteur.
- Le billet à ordre expose le bénéficiaire à un risque d'impayé.
- Risque de perte ou de vol.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **Section 02 : Les techniques de paiements internationales**

Dans les pays où les transferts de fonds s'effectuent sans difficultés, les instruments de paiement classiques et en particulier le virement (qui n'est pas l'instrument le plus utilisé) sont utilisables avec des acheteurs « surs ». A partir du moment où l'exportateur travaille avec des pays à risques, il est important d'utiliser des techniques de paiement plus sophistiquées appelées « paiement documentaire ».

Les techniques de paiement désignent les procédures (méthode) suivies pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

A l'international on distingue deux grandes formes de technique de paiement, les techniques documentaires et les techniques non documentaires.

#### **1. Les techniques non documentaires de règlement**

##### **1.1 L'encaissement direct**

L'expression « encaissement direct » veut dire toutes les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations.

Le règlement est effectué à l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.

Il existe différents types d'encaissement direct :

##### **1.1.1 L'encaissement simple**

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent traité) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents présentatifs de marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titre présentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui, qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

##### **1.1.2 Le paiement à la commande**

Le paiement à la commande correspond à un paiement anticipé, ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger, car il lui paie une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

Par l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur.

L'exportateur doit se montrer vigilant et ne pas estimer que grâce à cette technique de paiement, il est à l'abri de tous risques.

### **1.1.3 Le paiement à la facturation**

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement.

### **1.1.4 Le paiement ex-usine**

Certains industriels exigent le paiement des marchandises dès qu'elles sont prêtes pour expéditions. Ils veulent éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départs des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leurs sorties d'usine et s'occuper de leurs acheminements.

Ce type de contrat a des avantages pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, mais il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas.

Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives.

### **1.2 Le contre remboursement (Cash on delivery)**

Cette technique consiste à ne livrer que contre la remise du paiement. Le transporteur final de la marchandise assure donc, outre le transport, l'encaissement du prix de cette dernière. Les expéditions sont des colis à faible valeur unitaire et le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque, ou par acceptation de la lettre de change.

Cette technique de règlement est très peu utilisée (utilisation limitée).

### **1.3 Le compte à l'étranger**

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte.

Cette technique est très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, surcroît, pour des sommes importantes.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **2. Les techniques documentaires de règlement**

L'encaissement documentaire consiste à organiser l'échange des documents représentatifs de la marchandise contre le paiement.

Il existe trois techniques documentaires : l'encaissement documentaire ; la remise documentaire et le crédit documentaire.

#### **2.1 La remise documentaire**

C'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation de l'acheteur au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (document de transport et d'assurance, facture,).

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre de sa banque après avoir expédié donc les marchandises à l'acheteur, et après l'accord préalable de celle-ci (la banque), les lui envoie avec la facture ; la liste de colisage et d'autres documents nécessaires. Cette dernière les remet alors à sa correspondante dans le pays de l'acheteur, cette banque « présentatrice » informe ensuite l'acheteur de la réception des documents.

La remise documentaire se réalise selon deux formes :

- **Documents contre le paiement (D/P) :** la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat.

- **Documents contre acceptation :** la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre acceptation par ce dernier d'une ou de plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

#### **2.2 Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire est : « La promesse donnée par le banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance hi sera réglé, pourvu qu'il apporte, à l'aide de documents énumérés dans le texte du crédit documentaire, la preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ». <sup>25</sup>

Le crédit documentaire est une technique de paiement très utilisée dans le paiement des opérations du commerce international, en raison du degré de sécurité qu'elle procure pour les contractants.

---

<sup>25</sup> Document interne crédit lyonnais.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

Le Credoc est :

- Une garantie de paiement et une technique de paiement.
- Soumis aux RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires).
- Conduit à être réalisé ou utilisé.

On distingue différents types de crédit documentaire :

- Le crédit irrévocable : il ne peut être amendé ou annulé que si toutes les parties concernées y consentent.
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : en plus de l'engagement irrévocable de payer de la banque émettrice, le vendeur obtient également celui d'une banque appelée « banque confirmante » de son propre pays ou d'une grande banque internationale située dans un pays à risque politique pratiquement nul.

### **Section 03 : Autres techniques et moyens de paiement à l'international :**

#### **1. L'affacturage**

##### **1.1 Définition de l'affacturage**

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.

##### **1.2 Les acteurs d'affacturages**

L'opération de l'affacturage se réalise avec la présence de trois acteurs :

- Le factor ou la société d'affacturage achète les créances transférées par voie de substitution conventionnelle ou par Cession Dailly ou Bordereau Dailly et offre à ses clients un éventail large de services selon leur demande : financement, prévention du risque d'impayé, gestion de compte-client. Dans le cas de la subrogation, l'adhérent subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit une rémunération sous forme de commission sur le CA.
- Le client de la société d'affacturage, est une entreprise ou un commerçant qui s'engage à transférer les créances qu'elle détienne sur sa clientèle au factor. Il est agréé par le factor après examen de diverses informations relatives à son activité.
- L'acheteur (le client du client) en conséquence n'a à faire qu'avec la société d'affacturage pour le paiement des prestations du vendeur.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **1.3 Les différents types de l'affacturage**

#### **1.3.1 L'affacturage traditionnel (Old line factoring)**

- L'affacturage apporte à l'adhérent un service de Gestion commercial de ses créances car le factor les gère pour lui (enregistrement des factures, relance débiteurs en cas de retard de paiement...).
- L'affacturage est une technique de paiement à court terme car le factor achète les créances avant l'échéance prévu.
- Le factor assure la bonne fin de l'opération ce qui signifie que le risque pèse sur le factor en cas de non-paiement du débiteur, et pas sur l'adhérent.

#### **1.3.2 L'affacturage contemporain (new line factoring)**

On distingue trois versions d'affacturage :

- Le maturity factoring : le factor assure la gestion des créances transmises mais ne les paie qu'à leur échéance.
- L'agency factoring : l'adhérent continue de gérer ses échéances, le factor les paie par anticipation et en assure la bonne.
- Le factoring with Recourse : le factor gère les créances, les paie par anticipation mais n'en assure pas la bonne fin.

### **1.4 Avantages et inconvénients**

#### **a) Avantages**

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 et à des couts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients.
- L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients.
- La garantie à 100 contre le risque de non-paiement et le risque de change.

#### **b) Inconvénients**

- Le cout de cette opération est relativement élevé.
- L'exportateur peut subir un préjudice du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.
- L'entreprise ne peut pas se contenter de ses ressources propres pour satisfaire continuellement tous ses besoins de financement.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **2. La lettre de crédit stand-by**

#### **2.1 La définition de la lettre de crédit stand-by (LCSB)**

Appelée également SBLC (stand-by lettre of crédit, c'est une technique de protection de vendeur contre le risque non-paiement partiel ou total de l'acheteur. Le fonctionnement du standby commercial repose sur les 4 rôles classiques du crédit documentaire (donneur d'ordre, bénéficiaire, émetteur, notificateur). Elle peut également être « confirmée ». Sa réalisation s'effectue selon les mêmes modes que le crédit documentaire.

#### **2.2 Les documents nécessaires**

Le paiement du vendeur intervient, en général, à vue contre présentation des documents prévus dans la garantie :

- Attestation du vendeur indiquant la défaillance de paiement de l'acheteur.
- Copie de la facture commerciale impayée.
- Copie du document qui « prouve » l'exécution du contrat (B/L, certificat de réception provisoire...)

#### **2.3 Avantages et inconvénients de la LCSB**

##### **2.3.1 Avantages**

###### **a) Pour l'exportateur**

- Garantie de paiement à 100 % (contrairement à l'assurance-crédit qui ne rembourse pas la totalité de la créance).
- Garantie de paiement adaptée aux flux commerciaux réguliers (opérations revolving).
- Rapidité dans la circulation des documents originaux.
- Plus de souplesse.
- Un formalisme moins rigoureux.
- Gestion documentaire et administration des ventes simplifiées.
- Risque d'irrégularités faible (peu de documents à présenter).
- Coût réduit appliqué à l'encours et non au CA comme pour l'assurance-crédit.
- Seule la fraude permet de s'opposer au paiement.

###### **b) Pour l'importateur**

- Plus de souplesse pour modifier les commandes.
- Réception de la marchandise plus rapide (dès l'arrivée à destination).
- Coût réduit.

## Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international

---

### 2.3.2 Inconvénients

#### a) Pour l'exportateur

- Non opérationnelle avec tous les pays.
- Perte de contrôle de la Marchandise.
- Plus de difficultés pour obtenir un financement export (pas de garantie marchandise pour le banquier émetteur ni de garantie de réception de fonds à ses caisses).
- Nécessité de rassurer le client du fait des risques accrus pour ce dernier (Inspection avant Expédition...).

#### b) Pour l'importateur

- Pas opérationnelle partout.
- Risque plus grand que certains aspects du contrat ne soient pas respectés.
- Risque d'abus ou de fraude du vendeur accrus.

### 3. Carte bancaire internationale

#### 3.1 Définition de la carte bancaire internationale

Les cartes bancaires internationales, comme leur nom l'indique, sont des cartes permettant d'effectuer des paiements et des retraits à l'étranger.

Cela contraste avec les cartes bancaires nationales qui autorisent uniquement les transactions en monnaie nationale. On retrouve des références à ces dernières dans les anciennes conditions générales des banques conventionnelles.

Mais aujourd'hui, toutes les cartes bancaires sont proposées par les établissements en ligne comme Société Générale, Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, etc., Également les banques en ligne tels que Boursorama Banque, Fortuneo, Hello Bank ! N26, etc. et

Et les sociétés de fintech (Lydia). Ce sont toutes des cartes de paiement internationales et valide.

Ces cartes sont généralement la famille de cartes :

Visa: Electron, Classic, Premium, Platinum, Infinite,

Mastercard: Standard, Gold, Platinum, World Elite

American Express: Gold, Platinum, Blue, Green... etc

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **3.2 L'utilisation de la carte bancaire**

La carte bancaire est un moyen pratique de paiement à l'étranger, à condition de respecter quelques petites règles :

- Vérifiez qu'elle est utilisable à l'étranger.
  - Elle a une durée de validité suffisante.
  - Ses plafonds de retraits sont adaptés aux frais quotidiens.
- Dans la zone Euro : L'utilisation de la carte bancaire internationale (Visa, Eurocard ou Mastercard) pour retirer gratuitement de l'argent aux distributeurs de billets ou pour régler les achats n'exige pas de frais bancaire.
  - Hors zone Euro : avec une carte internationale, On a la possibilité de retirer de l'argent aux distributeurs de billets dans la monnaie du pays. En revanche, le retrait donnera lieu à des frais bancaires (qui varient selon les pays, les monnaies et les banques) et s'expliquant par une opération de change manuel, pour lequel les banques répercutent leur coût de traitement.

### **Section 04 : Les risques des techniques de paiement à l'international et les garanties**

Dans les relations commerciales, les exportateurs et les importateurs sont confrontés à divers risques découlant de divers phénomènes, tels que : le non-respect clauses de contrat commercial, la perturbation des marchés, la divergence ou la rupture des relations économiques...

Tous ces dangers nécessitent des garanties internationales pour sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la conduite des opérations commerciales entre les deux parties.

#### **1. Les risques**

##### **1.1 Définition du risque**

Le risque est défini comme un événement incertain qui constitue une menace, dont la survenance pourrait affecter la capacité d'une entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer ses performances. La caractéristique spécifique du risque est donc l'incertitude quant au timing d'un événement qui a une certaine probabilité de se produire et met une banque en difficulté. Les risques inhérents au secteur bancaire sont connus pour leur diversité et leur multi dimensionnalité.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **1.2 Les différents types de risques**

#### **1.2.1 Le risque commercial**

Ce risque existe dans toute transaction entre commerçants ; il est le même que dans le commerce local ; mais la distance géographique, les différences culturelles et juridiques exacerbent les difficultés des transactions professionnelles internationales.

#### **1.2.2 Le risque d'interruption du marché**

Il s'agit du risque financier pris à partir de la date de signature du contrat jusqu'à la date à laquelle les obligations incoterms sont remplies. Ce risque existe également lorsqu'il y'a un conflit politique entre les deux pays où se trouve l'entrepreneur, rendant impossible la livraison des marchandises fabriquées ou en cours d'assemblage.

Pour l'importateur : c'est le risque qu'assume l'importateur ; et lorsque les marchandises sont produites presque entièrement dans un pays particulier, le vendeur peut utiliser sa position dominante pour refuser la livraison ou augmenter le prix selon le cas.

Pour l'exportateur : Ce risque existe lorsque la production des biens destinés à l'exportation est insuffisante ou est terminée et que l'importateur, pour une raison quelconque, ne souhaite plus les recevoir. S'il s'agit d'un produit spécifique ou de produits fabriqués sur mesure, l'exportateur sera confronté à des difficultés.

#### **1.2.3 Le risque économique**

Ce type de risque se situe au stade de la fabrication, et il s'agit en fait du risque d'augmentation des prix dans le pays de fournisseur. En cas de signature d'un contrat selon « prix fermes et non révisables », cette augmentation de prix est supportée par le vendeur.

#### **1.2.4 Le risque de fabrication**

Il s'agit des risques qui peuvent survenir lors de la fabrication et qui sont en réalité des risques de perturbation du marché (les fournisseurs ne pouvant pas exécuter le contrat pour des raisons techniques ou financières). Il est également possible pour l'acheteur d'annuler unilatéralement sa commande.

#### **1.2.5 Le risque politique**

Le risque politique survient dans les affaires internationales lorsque des changements importants se produisent dans l'environnement des entreprises. Ce risque découle des conditions économiques et/ou politiques du pays de l'acheteur. Il existe également des

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

facteurs tels que la guerre, le changement de régime, les catastrophes naturelles, et le non-transfert de fonds (pas de transfert d'argent entre banques).

### **1.2.6 Le risque de non-remboursement (risque d'insolvabilité)**

Ce risque survient dans le cas où un acheteur étranger devient insolvable et incapable d'effectuer les paiements prévus, donc « le risque d'insolvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles ».

### **1.2.7 Le risque de change**

Toute entreprise qui mène des opérations commerciales ou financières libellées en devise étrangère est confrontée à des risques liés aux variations des taux de change entre les devises (la devise de cotation et la devise de référence). C'est ce qu'on appelle le « risque de change ».

Par conséquent, nous pouvons définir le risque de change comme la possibilité que la rentabilité d'une entreprise soit effectuée par les variations des taux de change. Une variation de quelques points du cours de change peut avoir un effet favorable ou défavorable, remettant en cause la rentabilité de la transaction en cours. Donc lors de la négociation d'un contrat commercial, une fois la devise de la transaction sélectionnée, les deux parties au contrat sont confrontées à des risques de change.

## **2. Les garanties**

### **2.1 Définition de garantie internationale**

Une garantie internationale correspond à un engagement signé par lequel la banque garantie une indemnisation au bénéficiaire en cas de non-respect des obligations de son partenaire. Un engagement émis par une banque (garant) est une garantie personnelle par laquelle la banque s'engage à payer un pourcentage déterminé d'un contrat commercial pour le compte de son client vendeur ou acheteur (mandant), ce qui permettra à l'acheteur ou au vendeur (mandant) d'être le bénéficiaire du donneur d'ordre reçoit une indemnisation en cas de rupture de contrat.

L'entreprise utilise les garanties internationales pour rassurer ses partenaires commerciaux dans le cadre des appels d'offres et des contrats en garantissant le respect de ses obligations sur les marchés internationaux.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **2.2 Les modes d'émissions**

On distingue deux sortes de garanties ; garantie directe et garantie indirecte.

#### **2.2.1 La garantie directe :**

Une garantie directe est lorsque le donneur d'ordre donne instruction à sa banque (également appelée banque garante) délivre une garantie au profit du bénéficiaire par le biais d'une lettre d'ordre. La banque garante émet une lettre de garantie et la transmet directement au bénéficiaire. Ce dernier peut reconnaître sur le papier à en-tête de la garantie qu'elle est émise par la banque garante.

Dans certains cas, la banque garante peut demander l'intervention d'une deuxième banque située dans le pays du bénéficiaire en général. Le nom de cette banque locale est la banque notificatrice transmet l'engagement de la banque garante (émettrice) au bénéficiaire et confirme en même temps l'authenticité apparente des documents. Cependant, il n'a fait aucune promesse en matière de garantie. Son rôle se limite aux notifications.

Si le bénéficiaire ou la réglementation locale ne l'exige pas, la banque de garantie choisira généralement l'émission directe, moins coûteuse à mettre en œuvre.

#### **2.2.2 La garantie indirecte**

En cas d'émission indirecte, la banque agit toujours sur instruction du donneur d'ordre. D'autre part, la banque émettrice (banque contre-garante) exige qu'une banque locale (banque garante) émette une lettre de garantie. Les instructions émises par la banque émettrice aux banques locales via le réseau SWIFT constituent une contre-garantie. La banque locale peut être la banque correspondante de la banque émettrice de la carte. Mais ce n'est pas obligatoire. Le mode d'émission indirect est généralement imposé par la volonté du bénéficiaire d'obtenir un engagement d'une banque qu'il connaît.

### **2.3 Les principales sortes de garanties**

#### **2.3.1 La garantie de soumission (Bid bond)**

La garantie de soumission est fournie par la banque du vendeur (contre garante) dans le cadre de l'offre ou de l'attribution. Il a pour objet que l'émetteur de l'offre (acheteur et bénéficiaire de la garantie) s'assure du sérieux de l'offre faite par le soumissionnaire et maintienne son offre pendant la période d'examen sans risque de retrait. Capacité à conclure et à signer des contrats.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

Cette garantie est effective dès l'ouverture de l'enveloppe et valable 6 mois. Il varie de 1% à 5 % du montant de l'offre. Si le soumissionnaire remporte l'offre, la garantie est libérée lors de la signature du contrat et d'autres contrats sont établis, sinon, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

### **2.3.2 La garantie de restitution d'avance :(Avance payment bond)**

Les conditions de paiement des commandes à l'exportation prévoient que l'acheteur est obligé de verser un acompte. Toutefois, ce dernier ne versera l'acompte (l'avance) prévu que s'il bénéficie d'une garantie de paiement d'acompte destinée à assurer le remboursement ou la restitution de la totalité du montant en cas de manquement de l'exportateur à ses engagements contractuels ou d'acompte partiel. Son montant est limité à 15% du contrat commercial.

### **2.3.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin :(Performance bond)**

Il s'agit d'un engagement pris par la banque contre garante à la demande du vendeur de verser le montant garantie au bénéficiaire, si le vendeur ne remplit pas ses obligations contractuelles concernant la qualité et la quantité des biens fournis ou prestation à réaliser. Cette garantie est émise le plus souvent pour un montant variant généralement entre 5 et 10 % du montant du contrat. Celle-ci est libérée lors de la réception définitive des marchandises par l'acheteur.

### **2.3.4 La garantie de retenue de garantie : (Rétention money bond)**

Également appelée « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir une partie du prix du contrat que l'acheteur doit conserver en garantie contre toute éventuelle mauvaise exécution. Un indice de cette mauvaise exécution peut être que les équipements ou les services fournis ne sont pas conforme au contrat.

Le montant de cette garantie représente 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne fin.

### **2.3.5 La lettre de crédit « stand-by »**

La lettre de crédit « stand-by » est un instrument de sécurité contre le risque de non-paiement donc on peut dire que c'est une « garantie de non-paiement ». Elle est émise par la banque de l'acheteur à la demande du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commerciale. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

## **Chapitre 2 : Les instruments et les techniques De Financement à l'international**

---

### **Conclusion**

Les instruments et les techniques de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi de ces moyens de paiement est en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque qui s'accordent les cocontractants.

Les intérêts de l'importateur et l'exportateur sont contradictoires. Ainsi le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible ; il préfère après la livraison ; tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Choisir la technique et le moyen de paiement adéquat qui pourra concilier les intérêts divergents des cocontractants.

Après avoir présenté ; les instruments et les techniques de paiement internationales ; nous nous intéressant au crédit documentaire et la remise documentaire qu'on verra dans le prochain chapitre.

Lorsqu'une entreprise exporte des biens à l'étranger ou achète des matières premières, des machines ou des biens, il est essentiel de connaître les différents moyens de paiement à l'international. Ainsi, il faudra étudier de manière scrupuleuse les différents moyens pour régler une transaction à l'international et choisir la technique de paiement international qui permettra d'assurer une rapidité, une simplicité et sécurité à toute épreuve du paiement.

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

### **Introduction**

La banque est considérée comme un acteur primordial dans le financement les opérations d'achats/importations et de commerce international de l'entreprise. Autant qu'intermédiaire elle joue un rôle fondamental dans le financement de ces opérations, et garantit à ses clients la rapidité, la souplesse et la sécurité de ces transactions.

En effectuant ces financements, la banque et l'entreprise et ses fournisseurs partagent mutuellement des documents de plusieurs formes et spécialisées pour chaque paiement qui ressemblent les informations reliées à chaque transaction commerciale, paiement et opération effectués, basées sur des relations de confiance, d'ancienneté et d'intérêts communs et partagés.

Parmi les méthodes de paiements d'approvisionnements et importations depuis l'étranger les plus pratiques pour l'entreprise et la banque, on trouve « La remise documentaire », « Le crédit documentaire » dont la banque intervient entre l'entreprise et ses partenaires comme intermédiaire financier mais aussi comme agent de confiance et de garantie.

Dans ce chapitre nous allons connaître ces deux méthodes de paiements ainsi leur déroulement et les intervenants de chaque processus ; nous allons voir également les points communs ainsi les avantages et les inconvénients de chaque un d'eux.

### **Section 1 : La Remise Documentaire**

#### **1. Définition de la remise documentaire**

« La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure »<sup>26</sup>

Autrement dit : « La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents. »<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup>[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/remise\\_documentaire.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf)

<sup>27</sup> ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

La remise documentaire est le document qui consiste à être remis de la part l'acheteur (importateur) à travers sa banque appelée banque présentatrice envers vendeur (l'exportateur) et sa banque aussi appelée banque remettante uniquement après le paiement / la lettre d'engagement / l'acceptation de la somme dans l'ordre donné.

Ce document contient les informations des deux acteurs participant dans cette transaction, leurs banques intermédiaires, la facture, les certificats, la facture de transport et autres détails requis.

### **2. Les intervenants de la remise documentaire**

La remise documentaire consiste quatre acteurs économiques participants, qui sont :

**3.3 Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur ou l'exportateur qui vend la marchandise et qui présente l'ordre d'encaissement.

**3.4 Le tiré** : c'est l'acheteur ou l'importateur qui reçoit la marchandise et le paiement qui doit être effectué.

**3.5 La banque remettante** : ou bien la banque du vendeur qui s'occupe de la transmission des documents à la banque qui se charge de l'encaissement dans le pays de l'importateur.

**3.6 La banque présentatrice** : ou bien la banque qui présente l'acheteur qui reçoit l'ordre d'encaissement depuis la banque de pays de l'exportateur.

### **3. Le déroulement de la remise documentaire**

Le déroulement de la remise documentaire se fait par plusieurs étapes qui se suivent par ordre chronologique :

**Etape 1 : Contrat commercial** : l'acheteur et le vendeur parviennent à l'accord de sur transaction y compris le paiement, les conditions de la livraison, et les documents nécessaires.

**Etape 2 : Expédition des marchandises** : Le vendeur expédie la marchandise au pays de l'acheteur en respectant les termes de l'accord avec les documents exigés tels que les factures, la lettre de transport, et l'accord.

**Etape 3 : Présentation des documents** : Le vendeur remet ses documents à sa banque (La banque émettrice) en vue de la remise à la banque de l'acheteur.

**Etape 4 : Transfert de document** : Les documents sont transmis de la banque du vendeur (banque émettrice) à la banque de l'acheteur (banque présentatrice).

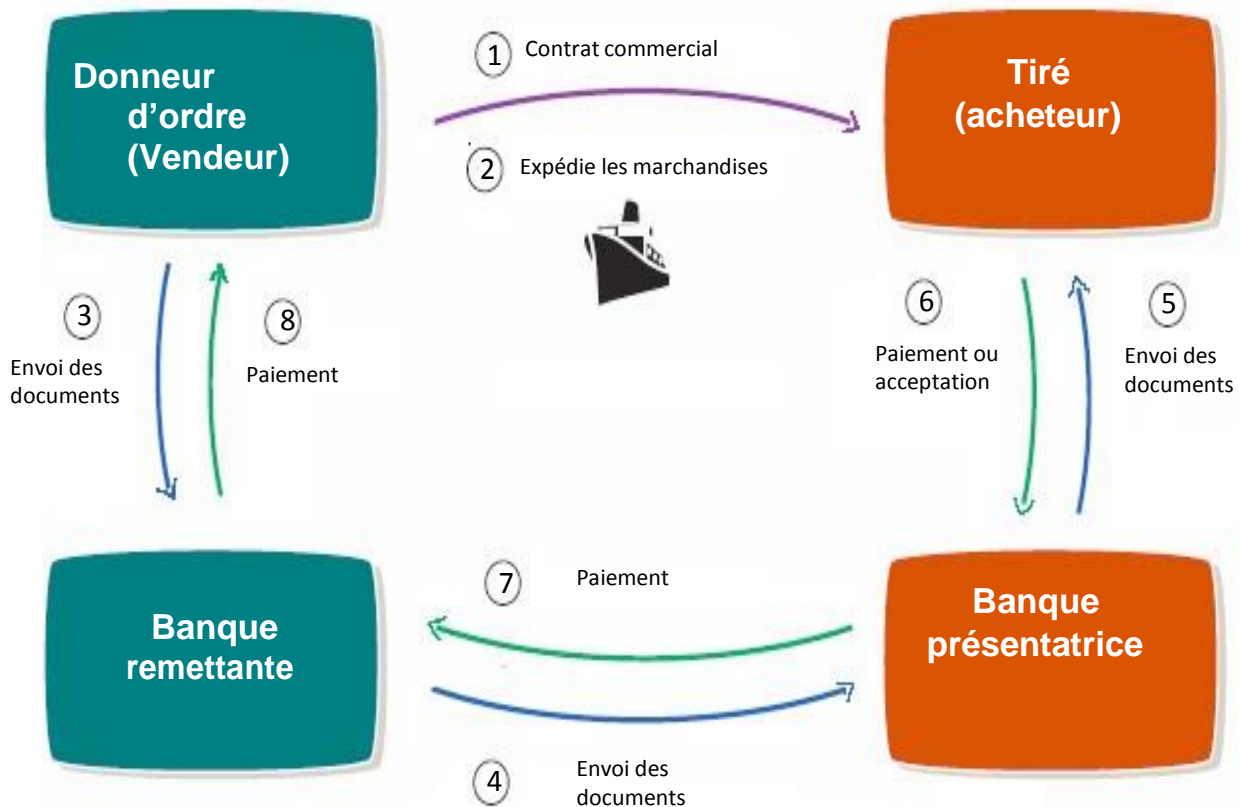
### Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)

**Étape 5 : Réception des documents** : L'acheteur reçoit les documents de sa banque (banque présentatrice) et les examine afin de s'assurer qu'ils sont conformes aux termes de l'accord.

**Étape 6 : Paiement ou acceptation** : Après l'examen, l'acheteur procède au paiement du montant convenu à sa banque.

**Étape 7 : Transfert de paiement** : La banque émettrice reçoit le paiement et puis le transfère à son tour à la banque du vendeur.

**Étape 8 : Transmissions de fonds** : Une fois que la banque émettrice reçoit le paiement, elle le transmet au vendeur.



Légende :  Circuit des marchandises     Circuit des documents     Circuit de paiement

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

### **4. Les différents types de la remise documentaire :**

#### **4.1 Remise documentaire contre paiement (D/P)**

Dans ce cas le tiré ne reçoit les documents de la banque présentatrice qu'après avoir effectué le paiement immédiat.

Une fois que l'acheteur (le tiré) effectue le paiement, et reçoit les documents il pourra prendre possession de la marchandise.

#### **4.2 Remise documentaire contre acceptations (D/A)**

Dans ce cas le tiré fait une promesse à la banque présentatrice de payer à une date ultérieure (à échéance) afin de recevoir les documents nécessaires. La banque présentatrice donc remet les documents à l'acheteur contre une acceptation de paiement pas immédiate mais ultérieure. A l'arrivée de la date, le tiré effectue son paiement et reçoit les documents de sa banque.

Par conséquent, le donneur d'ordre ou l'exportateur, risque de ne pas être payé après quand la date d'échéance s'achève, ici le vendeur contactera sa banque et la banque présentatrice d'avoir une garantie d'effet de change.

#### **4.3 Remise documentaire contre paiement à terme ou (lettre d'engagement)**

Dans ce cas, le tiré prend un engagement de paiement c'est-à-dire payer à une date précise au futur contre la réception des documents de la part sa banque présentatrice.

Cette remise se fait sous forme d'une lettre d'engagement due à la date de paiement accordé par le donneur d'ordre, faite de la part de l'acheteur ou l'importateur.

### **5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire**

#### **1. Avantages de la remise documentaire**

- La remise documentaire est un bon outil pour faire de l'export avec des partenaires de confiance.<sup>28</sup>
- Une garantie de paiement pour le vendeur (le paiement de la part de l'acheteur avant possession de la marchandise).
- Possibilité de négocier le prix pour l'acheteur.
- La souplesse et la transparence de la procédure.
- Le rôle de la banque autant qu'intermédiaire agit et crée plus confiance entre les deux parties.

---

<sup>28</sup> <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/> 31/08/23

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

### **2. Inconvénients de la remise documentaire**

- La marchandise peut être immobilisée en cas de non présentation du client.<sup>29</sup> Les frais exigés de la banque : possibilité de frais supplémentaire pour mieux faciliter la procédure.
- Absence de garantie de la qualité de la marchandise.
- Absence de garantie de paiement.

## **Section 2 : Le crédit Documentaire**

### **1. Définition du crédit documentaire**

« Le crédit documentaire, aussi appelé crédoc, est une promesse donnée par la banque de l'importateur à un exportateur étranger que le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ont été accomplies. »<sup>30</sup>

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque émettrice s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur à régler à un tiers exportateur, dans un délai convenu entre les deux parties, un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes à l'accord de ces deux dernières justifiant la valeur et l'expédition des marchandises. »<sup>31</sup>

«Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. »<sup>32</sup>

Le crédit documentaire aussi appelé lettre de crédit est l'engagement donné par la banque au fournisseur ou bien appelé bénéficiaire de régler le montant de sa créance dans un délai déterminé contre la remise des documents de la part de ce fournisseur, qui doivent être conformes aux termes du crédit documentaire.

### **2. Les intervenants au crédit documentaire**

#### **2.1 Le donneur d'ordre**

Dans ce processus le donneur d'ordre est celui qui fait la demande à l'ouverture d'un crédit documentaire ou la lettre de crédit. Et dans ce cas c'est l'acheteur ou l'importateur.

---

<sup>29</sup> <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/> 31/08/23

<sup>30</sup> <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/assistance/moyens-paiement/credit-documentaire/> 31/08/23

<sup>31</sup> <https://www.bt.com.tn/credit-documentaire-entreprises> 31/08/23

<sup>32</sup> [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf) 01/09/23

## Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)

### 2.2 La banque émettrice

C'est la banque du donneur d'ordre ou l'acheteur, et c'est elle qui prend en charge et la responsabilité de l'émission de la lettre de crédit documentaire conformément aux instructions de l'acheteur.

### 2.3 Le bénéficiaire

Il s'agit du vendeur ou bien l'exportateur qui en faveur la lettre de crédit est ouverte.

### 2.4 La banque notificatrice :

C'est la banque qui correspond à la banque émettrice dans le pays du bénéficiaire, et c'est elle qui prend en charge la réception de la lettre de crédit et sa transmission au bénéficiaire.

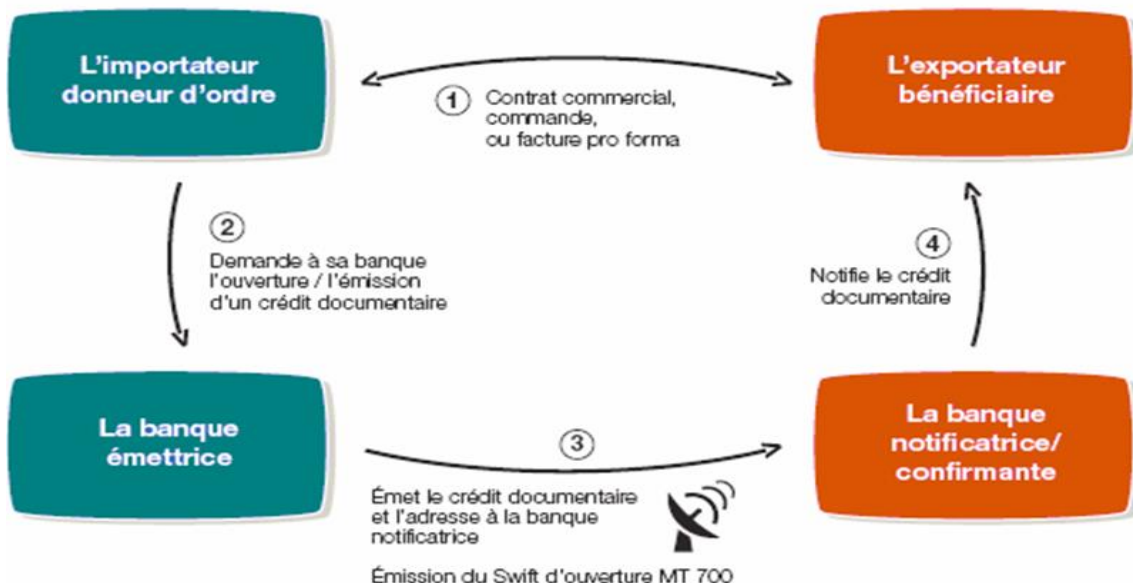
### 2.5 La banque confirmatrice :

C'est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.

## 3. Les étapes du crédit documentaire

### 3.1 Phase 1 : L'ouverture d'un crédit documentaire

#### PHASE 1 : L'OUVERTURE / L'ÉMISSION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

Dans la première phase, à travers ce schéma nous constatons que l'émission du crédit documentaire se fait par 4 étapes comme suivant :

**Etape 1 : L'accord commercial** : C'est une étape très importante dans ce processus, et elle désigne le contrat commercial et l'accord à la procédure de l'ouverture d'un crédit documentaire entre les deux partenaires : Le donneur d'ordre qui est l'acheteur et le bénéficiaire qui est le vendeur.

**Etape 2 : La demande de l'ouverture du crédit documentaire** : Le donneur d'ordre fait sa demande à sa banque (la banque émettrice) de l'ouverture d'un crédit documentaire avec des instructions conformes avec le contrat conclus.

**Etape 3 : L'émission du crédit** : Après avoir examiné attentivement la demande et les documents de la part de la banque émettrice, cette dernière procède à l'émission du crédit documentaire c'est-à-dire l'envoi des documents qui contient (le montant à payer, la facture, les certificats...etc.) à l'adresse de la banque notificatrice à travers le message SWIFT 700.

- SWIFT 700/701 : est le code de la procédure d'ouverture du crédit documentaire, qui fait partie de la famille des 7 qui est relative aux crédits documentaires.

Cette méthode de codes et de chiffrements est utilisée dans le système interbancaire multinational afin de transmettre des messages de différentes opérations, et échanges avec sécurité et rapidité dans le réseau SWIFT.

SWIFT désigne Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

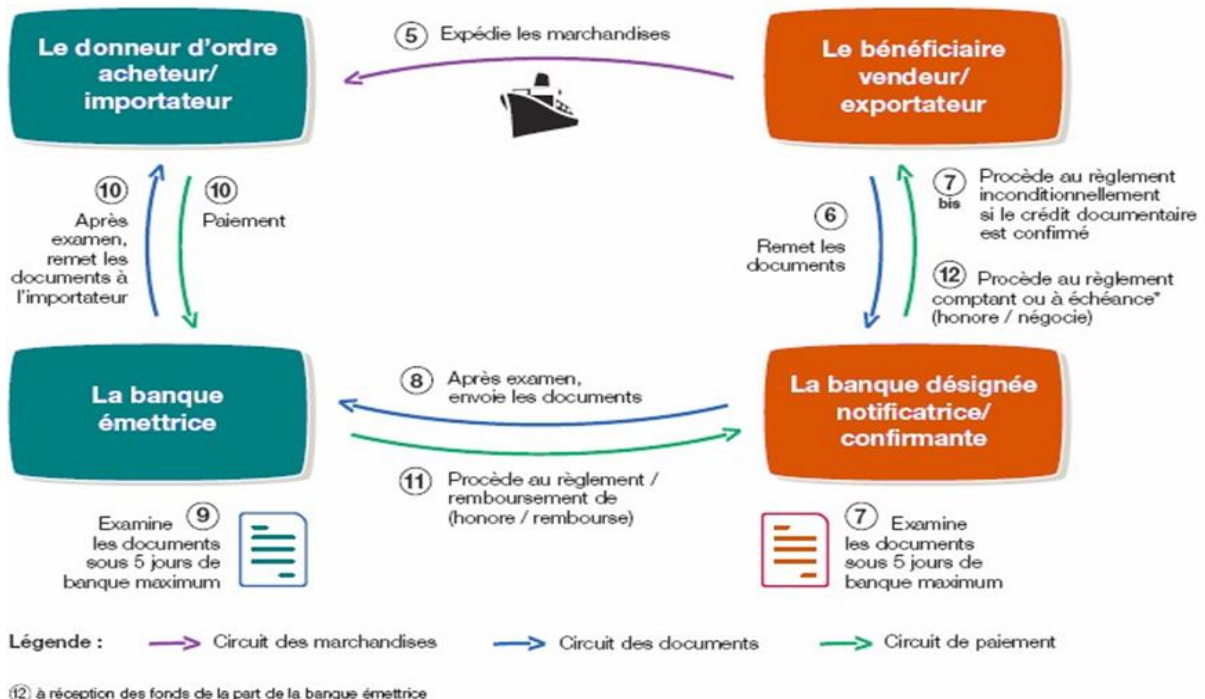
**Etape 4 : La notification et la réception** : Après la procédure d'envoi de la part de la banque émettrice, la banque notificatrice /confirmante, reçoit la demande de l'ouverture et l'envoi à son tour au bénéficiaire ou le vendeur.

### **3.2 Phase 2 : La réalisation d'un crédit documentaire :**

Dans la deuxième phase d'après ce schéma, la réalisation du crédit documentaire se fait par plusieurs étapes on les résume comme suivant :

## Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)

### PHASE 2 : LA RÉALISATION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



**Etape 5 : L'expédition de la marchandise :** Après la réception de l'émission du crédit documentaire au bénéficiaire qui est le vendeur, ce dernier procède à l'expédition de la marchandise au pays du donneur d'ordre.

**Etape 6 et 7 : La confirmation :** Le bénéficiaire confirme et remet les documents à sa banque notificatrice/confirmatrice, et cette dernière procède au paiement de la marchandise.

**Etape 8 et 9 : Envoi des documents :** La banque notificatrice garde les documents pour un délai de 7 jours afin de vérifier s'ils sont conformes aux termes de la lettre de crédits, ensuite les envoie à la banque émettrice du pays du donneur d'ordre.

La banque émettrice garde également les documents pour un délai de 5 jours pour vue de d'examinassions contre toute irrégularité ou inconformité.

**Etape 10 :** Si les documents sont corrects, la banque émettrice procède à l'envoi des documents au donneur d'ordre et ainsi recevoir le paiement.

**Etape 11 et 12 :** Après la réception du règlement de la part du donneur d'ordre la banque émettrice procède au règlement ou remboursement de la banque notificatrice/confirmatrice.

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

### **4. Les formes du crédit documentaire**

On peut classer le crédit documentaire selon trois variants :

- Critère de sécurité.
- Critère de financement.
- Critère de mode de réalisation.

#### **4.1 Le crédit documentaire selon le critère de sécurité :**

##### **4.1.1 Le crédit documentaire révocable :**

Selon l'article 8 de l'ancien RUU Le crédit documentaire de ce type peut être annulé à tout moment de la part de la banque émettrice ou le donneur d'ordre sans avertissement préalable au bénéficiaire, mais à partir des nouvelles mises à jour, la RUU 600 consiste que le crédit documentaire ne peut être annulé qu'après la confirmation et l'accord des deux parties.

##### **4.1.2 Le crédit documentaire irrévocable :**

Le crédit documentaire irrévocable théoriquement est le sens adverse du crédit documentaire révocable, c'est-à-dire dès l'engagement du donneur d'ordre ou la banque émettrice à assumer la responsabilité de payer le règlement et à échéance et accepter les traits du contrat ; La banque émettrice ne pourra ni annuler ni modifier les paramètres de l'accord du crédit documentaire sans l'accord et le consentement du bénéficiaire.

##### **4.1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

C'est la méthode la plus sécurisée, car elle assure l'engagement des deux banques, l'engagement de la banque émettrice et celui de la banque notificatrice. Cet engagement assure la formation de paiement à l'exportateur et réduit les risques de non-transfert.

### **4.2 Le crédit documentaire selon le mode de réalisation**

#### **4.2.1 Réalisation par paiement à vue**

Cette méthode est la plus intéressante pour le bénéficiaire car elle s'agit d'un paiement immédiat après la présentation des documents reconnus conformes par la banque.

#### **4.2.2 Réalisation par acceptation**

« Il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur soit sur la banque émettrice soit sur la banque confirmatrice soit, le cas échéant, sur

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

toute autre banque. S'il le souhaite, le vendeur peut demander l'escompte de cette traite acceptée par exemple auprès de sa propre banque. »<sup>33</sup>

### **Réalisation par paiement différé :**

Dans ce cas le bénéficiaire ou le vendeur accorde un délai de paiement l'acheteur. « Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé »<sup>34</sup>

### **4.3 Le crédit documentaire selon le critère de financement**

#### **4.3.1 Le crédit documentaire renouvelable (revolving)**

Le crédit documentaire revolving ou renouvelable est un crédit dans la durée ou le montant sont renouvelés, Ce crédit permet à l'acheteur de bénéficier d'une ligne de crédit renouvelable pour des transactions multiples sur une période déterminée.

#### **4.3.2 Le crédit documentaire transférable**

Dans un crédit documentaire transférable, le bénéficiaire ou vendeur peut transférer une partie ou la totalité du crédit documentaire à un tiers, généralement un fournisseur ou un sous-traitant. Cela permet la sous-traitance de la transaction.

#### **4.3.3 Le crédit documentaire Red clause :**

Un type de crédit qui comporte une clause supplémentaire spéciale (souscrite en rouge), par laquelle la banque confirmatrice ou notificatrice est autorisé à accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci présente les documents requis par le crédit.

#### **4.3.4 Le crédit documentaire Back to Back**

Il s'agit de l'utilisation de deux crédits documentaires distincts, l'un émis par l'acheteur en faveur du vendeur initial et l'autre émis par le vendeur initial en faveur de son propre fournisseur.

## **5. Avantages et inconvénients du crédit documentaire**

### **a) Avantages du crédit documentaire**

- Un moyen de paiement rapide, efficace et reconnu dans le monde entier.
- Un système de paiement sécurisé et soumis aux règles de la RUU .
- Un engagement bancaire qui assure l'efficacité, l'expérience et la garantie dans le processus de paiement.

---

<sup>33</sup> LE CREDIT DOCUMENTAIRE, Le guide des RUU 600 de la Chambre de Commerce Internationale est commercialisé auprès des CCI de Côte D'or. Février 2016

<sup>34</sup>[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf)

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

- Un paiement et une procédure qui couvrent les risques pour les deux parties qui veut dire : pour l'acheteur est de payer la marchandise sauf si les documents sont présentés sont conformes aux termes du crédit documentaire ; et pour le vendeur est d'être payé pour la marchandise qu'il a expédié.

### **b) Inconvénients du crédit documentaire**

- Des frais bancaires supplémentaires exigés.
- Coûts plus élevés par comparées aux autres modes de paiements.
- Procédure plus complexe qui exige les formalités et le respect des règles standards du crédit documentaire.

### **Section 3 : La différence entre la remise et le crédit documentaire**

Le crédit documentaire (Letter of Credit ) et la remise documentaire (Documentary Collection) sont deux méthodes de paiement et de gestion des risques utilisées dans le commerce international, mais ils fonctionnent de manière différente. Voici les principales différences entre les deux :

#### **1. Méthode de paiement :**

##### **Crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est une méthode de paiement dans laquelle une banque émet une lettre de crédit en faveur du vendeur. Cette lettre de crédit garantit le paiement au vendeur à condition que ce dernier fournisse les documents conformes aux termes de la lettre de crédit. Le paiement est souvent effectué par une banque intermédiaire est généralement irrévocable.

##### **Remise documentaire :**

La remise documentaire est une méthode de paiement dans laquelle le vendeur expédie les marchandises à l'acheteur et transmet les documents de livraison à sa propre banque. La banque remettante envoie ces documents à la banque de l'acheteur avec instructions pour les remettre à l'acheteur uniquement après réception du paiement ou après acceptation d'une traite par l'acheteur.

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

### **2. Niveau de sécurité**

#### **Crédit documentaire :**

Le crédit documentaire offre un niveau élevé de sécurité pour le vendeur, car le paiement est garanti par la banque émettrice dès que les documents conformes sont présentés. Il minimise le risque de non-paiement.

#### **Remise documentaire :**

La remise documentaire offre un niveau de sécurité moindre par rapport au crédit documentaire. Le paiement dépend de la volonté de l'acheteur de payer après avoir reçu les documents conformes, et il existe un risque de non-paiement si l'acheteur n'honore pas son engagement.

### **3. Engagement financier**

#### **Crédit documentaire**

Dans un crédit documentaire, la banque émettrice prend un engagement financier envers le vendeur pour garantir le paiement, ce qui signifie que la banque émettrice doit débloquer les fonds conformément aux termes de la lettre de crédit.

#### **Remise documentaire :**

Dans une remise documentaire, il n'y a généralement pas d'engagement financier direct de la part de la banque. La banque remettante agit principalement en tant qu'intermédiaire pour la transmission des documents et des paiements.

La principale différence réside dans la manière dont les paiements sont gérés et sécurisés.

Le crédit documentaire offre un niveau plus élevé de sécurité pour le vendeur, tandis que la remise documentaire repose davantage sur la confiance entre les parties et offre moins de garanties financières pour le vendeur.

## **Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales (Import)**

---

### **Conclusion**

Le choix de paiement des transactions commerciales extérieures spécialement dans l'importation pour l'entreprise dépend principalement des préférences des parties impliquées dans la transaction commerciale ainsi des besoins spécifiques, les conditions et la sécurité souhaité.

Bien évident que le résultat de ses choix se concentre de base sur le choix de la banque et les fournisseurs partenaires ; mais il faut savoir que chaque mode de paiement a ses avantages et ses inconvénients ainsi il est important que l'entreprise évalue attentivement les paramètres et les conditions ces paiements par rapport ses besoins avant de décider de les utiliser.

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

### Section 1 : Présentation de l'entreprise

#### 1. Historique de l'entreprise : <sup>35</sup>

Electro-industries est une entreprise publique économique, Société par actions EPE/SPA, elle considérée comme le leader de la production de transformateurs et de moteurs en ALGERIE.

Cette organisation est issue de la réorganisation du secteur industriel opérée en Algérie entre 1980 et 2000 qui a conduit en 1999 à la restructuration de l'ancienne ENEL (entreprise Nationale des Industries Electrotechniques) en un certain nombre d'EPE/SPA, parmi lesquelles figure **ELECTRO-INDUSTRIES**.

L'usine a été réalisée dans le cadre d'un contrat produit en main avec des partenaires allemands, en l'occurrence ;

- **Siemens** pour le produit : : moteurs, groupes électrogènes...etc
- **Trafo-Union** pour les produits transformateurs
- **Fritz Werner** pour l'engineering et la construction
- **Ecotec, Cosider Et Batimetal** (entreprises algériennes) pour l'infrastructure

La production prévue initialement porte sur :

- 5000 Transformateurs de 50 à 2000 KVA.
- 50.000 Moteurs asynchrones triphasés de 0,18 à 400 kW.

#### 2. Présentation de l'entreprise :

ELECTRO-INDUSTRIES est une société par actions (SPA) qui a été créé en 1999 après la cession de l'entreprise ENEL. Cette entreprise est spécialisée dans l'activité de la fabrication et la commercialisation des transformateurs de distribution et moteurs électriques monophasés et triphasés et groupes électrogènes.

ELECTRO-INDUSTRIES détient un capital de 4 753 000 000 DA détenus à 100% par le GROUPE ELEC EL DJAZAIR pour le compte de l'ETAT, avec un effectif de 500 à 999 employés.

ELECTRO-INDUSTRIES est une entreprise qui se finance elle-même c'est-à-dire elle utilise ses propres ressources (Rapports, bénéfiques, les réinvestissements, et les réserves) Afin de financer ses propres besoins. A ce point on distingue que l'entreprise n'a pas besoin

---

<sup>35</sup> <https://www.electro-industries.com/spip.php?article4>

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

d'emprunts de chez les institutions financières ... Ce qui peut être dit Une entreprise en bonne santé.

### 3. Localisation

Electro Industries SPA est situé sur la route Nationale N12 AZAZGA a 30 km du centre de la wilaya de Tizi Ouzou, qui occupe une zone de superficie de 39.5 hectares.

### 4. Organigramme d'ELECTRO-INDUSTRIES

#### 4.1 Effectif de l'entreprise :

Electro-Industries est une très grande entreprise qui possède un effectif de 883 salariés qui sont reparties comme suivant : 22% de cadres, 31% de maitrise, 47% d'exécution.

#### 4.2 Organisation de l'entreprise

❖ L'organisation Electro industries comprend une direction générale composée de cinq (5) sous directions et 3 unités de Production :

- **DCM** : Direction Commerciale et Marketing
- **DRHO** : Direction de Ressources Humaines et de l'Organisation
- **DDP** : Direction Dev. Industriel et Partenariat
- **DFC** : Direction de Finances et Comptabilité
- **DAA** : Direction d'Achats et Approvisionnements
- **UTR** : Unité Transformateurs
- **UME** : Unité Moteurs Electroniques
- **UPT** : Unité Prestations Techniques

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

❖ Le diagramme suivant nous montre la hiérarchie de la direction du complexe Electro-Industries :

Président directeur Générale ;

Secrétaire principale PDG ;

Assistant qualité hygiène, Sécurité environnement ;

Assistant PDG Juridique contentieux ;

Assistant Audit Interne ;

Assistant Sécurité Interne ;

Département. MOY. Communs Logistique. MEDC. De Travail ;

Département informatique ;

Service Hygiène et Sécurité ;

Direction Commerciale et Marketing DCM ;

Direction des ressources humaines et Organisation DRHO ;

Direction finances et comptabilités DFC ;

Direction Achat Approvisionnement DAA ;

Direction DEV. Industriel. Partenariat DDP ;

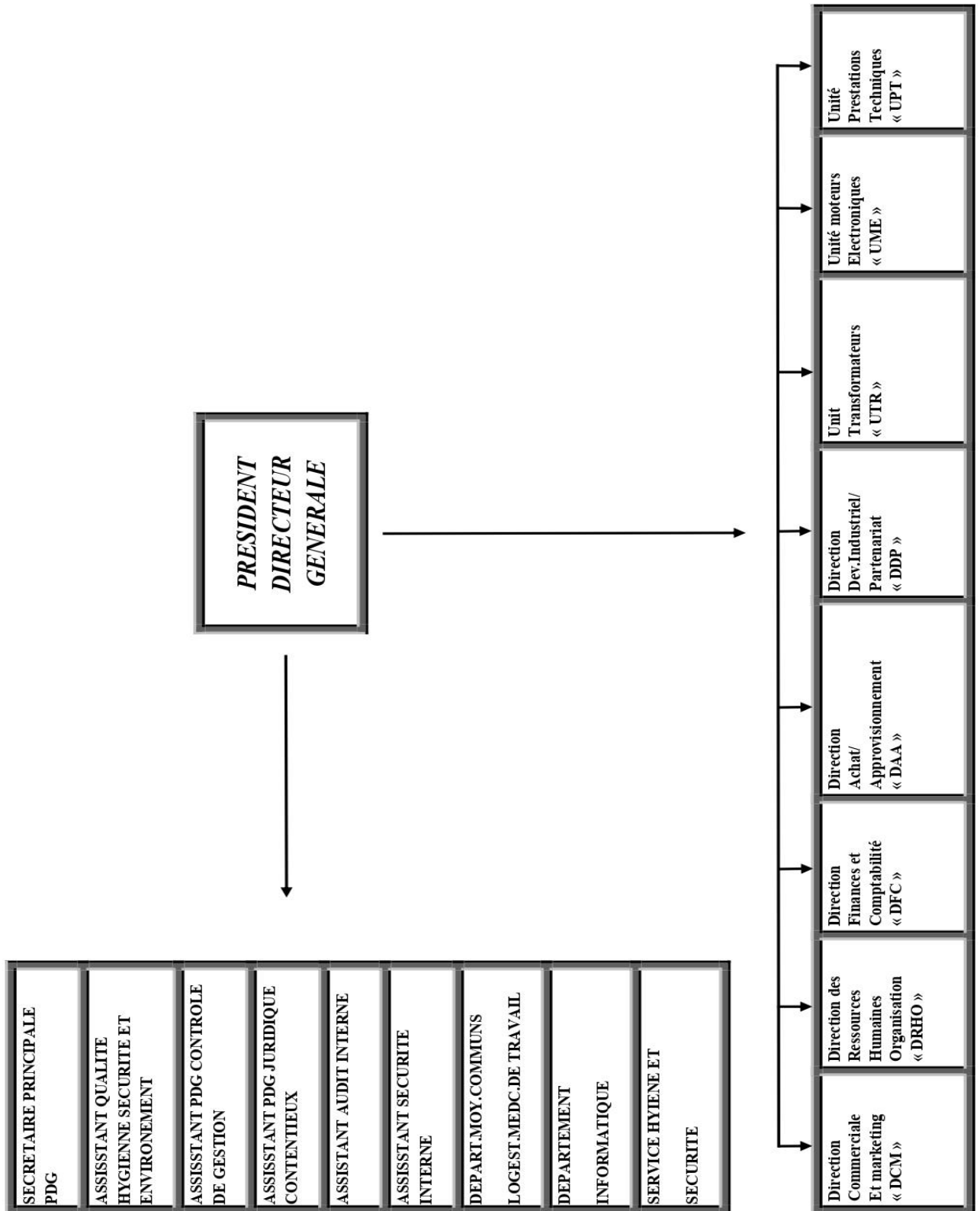
Unité transformateurs UTR ;

Unité Moteurs Electriques UME ;

Unité Prestation Technique UPT.

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

1) Figure N°05 : Organigramme de l'électro industrie.



## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

### 5. Les activités de l'entreprise

Les PRODUITS fabriqués par ELECTRO-INDUSTRIES sont réalisés et contrôlés suivant les normes DIN, VDE et sont conformes aux normes internationales et recommandations européennes (CEI).<sup>36</sup>

Les matériaux que l'entreprise produit (moteurs, transformateurs) sont destinée a la consommation et au marché algérien.

En particulier, l'électro-industrie détient une part importante du marché algérien des transformateurs de distribution soit 70%.

A présent, L'ELECTRO-INDUSTRIES, grâce aux partenariats et ses relations avec *SONELGAZ* et d'autres, est en cours d'exécution des nouveaux projets d'exportation aux pays africains. Ce qui encourage la production nationale algérienne et présente un facteur capital dans le développement du secteur industrielle en Algérie.

#### 1) Unité de fabrication des moteurs électrique

La gamme de moteurs fabriquée est celle brevetée du constructeur, enrichie par des produits spécifiques adaptés par l'entreprise pour les besoins des sociétés algériennes POVAL et ENIEM

Les moteurs électriques, basses tensions (BT), fabriqués par ELECTRO-INDUSTRIES AZAZGA sont du type asynchrone triphasé à une ou à deux vitesses, et monophasé à deux condensateurs démarrage et permanent. De construction fermée, à carcasse ventilée, en alliage d'aluminium et en fonte. Les rotors sont en court-circuit à simple et double cages d'écureuil, en aluminium pur (99,95%) pour les petites et moyennes puissances et en barres de cuivre et alliage de cuivre pour les grandes puissances.<sup>37</sup>

#### 2) Unité de fabrication des transformateurs de distribution

Les transformateurs d'Electro-Industries sont conformes en tous points aux recommandations de la CEI 60076, ainsi qu'à celles de la VDE 0532. Ils sont triphasés, du type extérieur et intérieur, respirant ou étanches à remplissage total avec bornes embrochables ou en porcelaines.

La partie active est composée de deux enroulements MT et BT de forme cylindrique en cuivre électrolytique disposés concentriquement et montés sur un circuit magnétique de

---

<sup>36</sup> <https://www.electro-industries.com/spip.php?rubrique6> Rubrique Produits

<sup>37</sup> <https://www.electro-industries.com/spip.php?article76> Rubrique Moteurs

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

tôles à grains orientés et conçue pour un service continu à une fréquence de 50 HZ pour une altitude et une température ambiante ne dépassant 1000 m et 40°C.<sup>38</sup>

### 3) Unité prestation techniques

ELECTRO INDUSTRIES met à disposition des entreprises une large gamme de prestations techniques telles que la réalisation de pièces et accessoires par injection aluminium, l'usinage, les analyses physiques et chimiques, le traitement thermique etc...

L'unité prestation technique dispose d'une longue expérience et d'un personnel qualifié afin de répondre à toutes les exigences des clients. Elle offre une longue gamme de travaux (...)<sup>39</sup>

## 6. L'évolution de l'entreprise

### • Evolution de la production :

La production de transformateurs est restée voisine de la capacité installée Concernant les moteurs, le niveau de production est resté faible compensé par des actions de déstockage.

Pour les années 2007 à 2011, la production se présente comme suit :

---

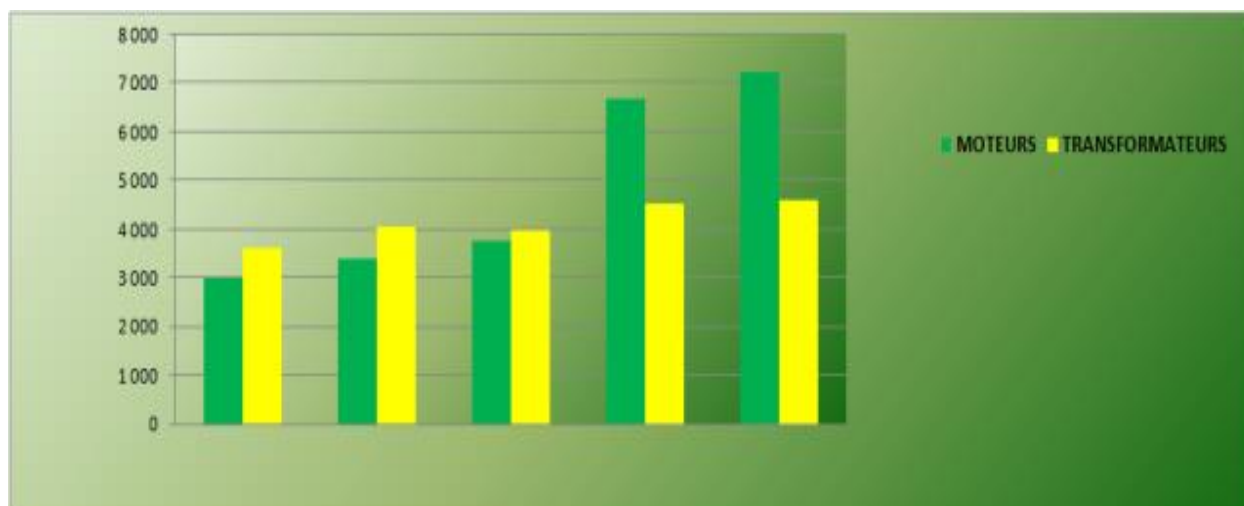
<i>PRODUCTION</i>						
<i>ANNEE</i>	<i>UNITES</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
<i>MOTEURS</i>	<i>PE</i>	2 993	3407	3 768	6 674	7 225
<i>TRANSFORMATEUR</i>	<i>PE</i>	3 617	4 061	3 995	4 520	4 610

---

<sup>38</sup> [https://www.electro-industries.com/spip.php?rubrique10\\_rubrique\\_transformateurs](https://www.electro-industries.com/spip.php?rubrique10_rubrique_transformateurs)

<sup>39</sup> [https://www.electro-industries.com/spip.php?rubrique24\\_rubrique\\_prestations\\_techniques](https://www.electro-industries.com/spip.php?rubrique24_rubrique_prestations_techniques)

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries



Source : <https://www.electroindustries.com/local/cachevignettes/L640xH197/50b131c654db8704828abb4802253ce9-19062.png?1647429567>

- **Evolution financière**

Evolution du Chiffre d'Affaires de l'Entreprise 2012/2015

### Evolution du Chiffre d'Affaires de l'Entreprise

2012/2015

Famille de produits\Année	2012	2013	2014	Prévision 2015
Transformateur	2 938	2 799	1 398	3 918
Moteurs Electriques				
&	290	288	298	405
Prestations				
Chiffre d'Affaires Moteurs/Transformateur	3 228	3 087	1 696	4 323

*U = Millions de Dinars*

## **Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries**

---

### **Section 02 : Présentation de la DFC**

#### **1. Présentation de la DFC**

La DFC : Direction de Finance et Comptabilité : est composée de deux départements :

Le département de la Finance ; Le département de la Comptabilité.

Le département finance présente un seul service.

Le département comptabilité se compose de deux services : - Le service de Comptabilité Générale – Le service de Comptabilité Analytique.

#### **2. Le rôle de la DFC**

La direction de la finance et de la comptabilité s'occupe des services liés à la comptabilité et la finance de l'entreprise. Son rôle est de maintenir l'équilibre financier de celle-ci.

##### **2.1 Le département de la finance**

Le département de la finance est chargé de la planification, l'organisation, la gestion et le contrôle des ressources financières de l'entreprise. Elle assure également la disposition des fonds en temps nécessaires et la gestion des investissements, et les actifs et passifs financiers.

##### **2.2 Le département de la comptabilité**

Le département de la comptabilité est chargé d'assurer la comptabilité des recettes et dépenses de l'entreprise, ainsi l'enregistrement, la classification, l'analyse et du suivi de toutes les transactions financières de l'entreprise.

Ce département d'après ce qu'on a mentionné, il se divise en deux services :

##### **a) Le service Comptabilité Générale :**

Le service comptabilité générale se concentre sur les tâches suivantes :

- **Enregistrement et saisi :**

Cette fonction est responsable de l'enregistrement précis de toutes les transactions monétaires de l'entreprise qui ressemblent : les achats, les ventes, encaissement, ventes, investissement ...etc

- **Elaboration des états financiers :**

Cette fonction est concernée par l'élaboration des états financier périodiques ainsi le bilan, les comptes, les flux de trésorerie, le grand livre ...etc

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

- **Analyse des comptes :**

Cette fonction est détenue par un expert-comptable considéré comme importante dans sa valeur qui est la révision, l'analyse pour détection des erreurs et s'assurer de l'absence des fautes de saisi.

- **Audit financier :**

Elle collabore avec les auditeurs internes et externes pour faciliter les audits financiers et garantir la transparence et la conformité comptable.

- **Gestion des comptes de clients et fournisseurs :**

Cette fonction gère les comptes clients en s'occupant de la facturation, du suivi des paiements, de la gestion des créances et des relations ces derniers, De même manière pour le cas fournisseurs.

- **Les établissements financiers :**

Réviser et s'assurer de la conformité et la balance entre le compte de l'entreprise et ceux des établissements financier (banques).

- b) Le service Comptabilité Analytique :**

Le service de comptabilité analytique est conçu pour l'enregistrement et l'analyse approfondie des flux financiers de l'entreprise, elle permet ainsi à :

- **L'analyse des couts :**

La comptabilité analytique examine en détail les coûts liés à la production, à la distribution, à la vente et à d'autres activités de l'entreprise. Elle permet de déterminer les coûts directs et indirects associés à chaque produit ou service.

- **Prévisions budgétaires :**

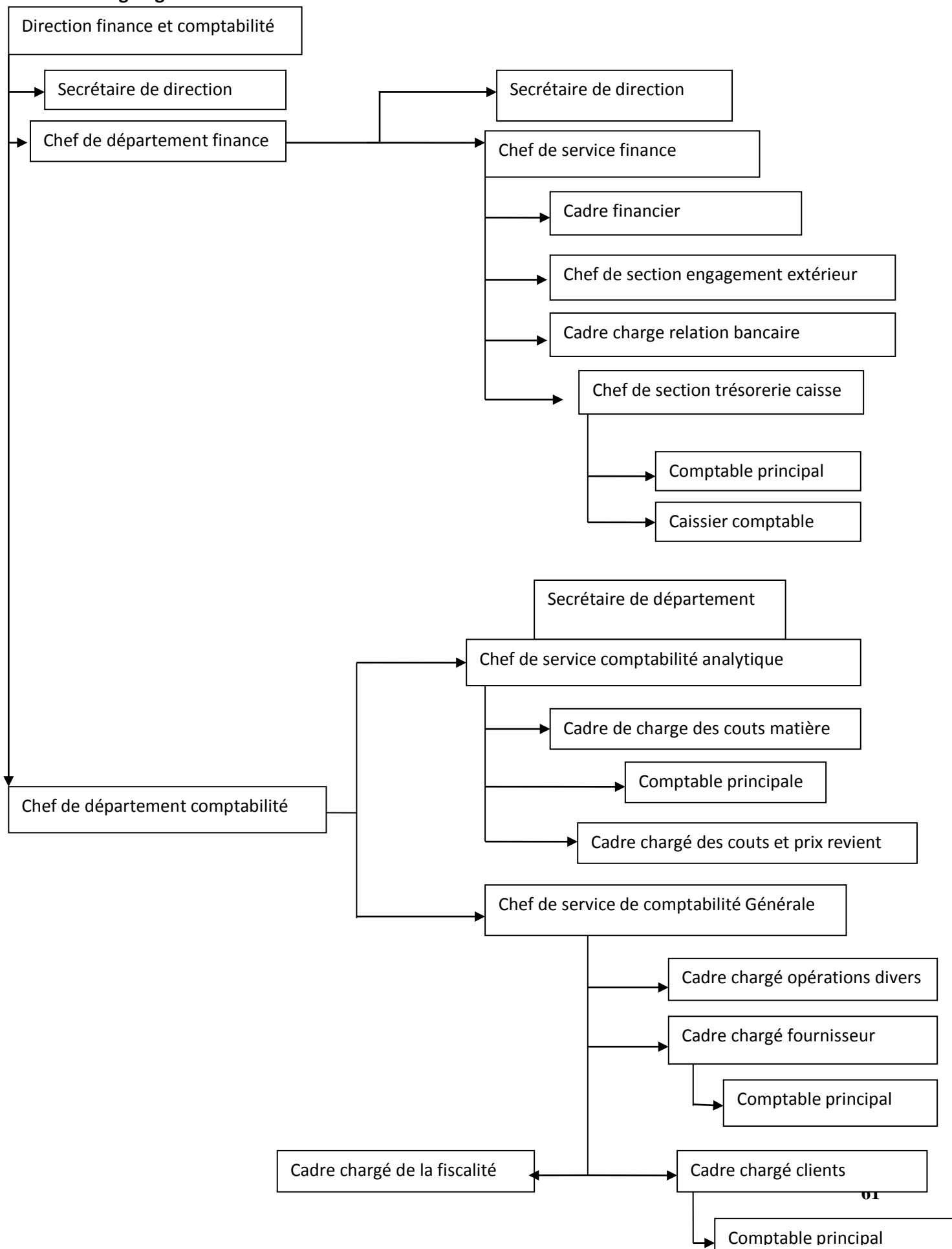
Elle contribue à l'élaboration de budgets et de prévisions en fournissant des informations sur les coûts et les revenus passés et en aidant à prévoir les performances financières futures.

- **Analyse des marges bénéficiaires :**

Cette fonction s'occupe à calculer les marges bénéficiaires brutes et nettes associées à chaque produit ou service. Cela permet à l'entreprise d'identifier les produits ou les lignes d'activité les plus rentables.

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

### Organigramme de la DEC



## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

### Section 3 : L'étude d'un cas pratiques d'un Crédit documentaire :

#### 1. Le déroulement du crédit documentaire :

Du point de vue de l'entreprise, le déroulement du Credoc consiste pour l'ouverture plusieurs étapes :

#### Etape 1 : L'ouverture du crédit documentaire :

- **La demande d'ouverture :**

Cette étape consiste à ce que l'entreprise fait une demande d'ouverture d'un crédit documentaire à l'une de ces banques partenaires : BEA, BNA Azazga, BDL Freha, BDL Azazga.

Après cette demande elle doit se présenter à cette banque pour remplir la demande d'ouverture du Crédoc et joindre les documents nécessaires à cette opération.

- **La Domiciliation bancaire : (voir annexe 13,14)**

Cette étape est consistée à chaque achat ou importation faite par l'entreprise.

La banque fait l'Object d'une immatriculation de cette importation afin d'assurer un suivi physique et financier sur celle-ci.

Cette immatriculation contient :

- Deux chiffres qui correspondent au lieu de la banque déterminé qui effectue la domiciliation.
- Deux chiffres qui correspondent au code d'agrément.
- Deux chiffres qui représentent le guichet de domiciliation dans la banque.
- Quatre chiffres qui correspondent à l'année dont l'opération est effectués.
- Un chiffre indiquant la nature du contrat.
- Cinq chiffres qui représentent le numéro du dossier.
- Trois lettres qui indiquent la devise dont l'opération est effectuées.

On prend un exemple virtuel pour bien éclairer notre exemple :

<b>15</b>	<b>03</b>	<b>01</b>	<b>2020</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>00019</b>	<b>EUR</b>
Wilaya de tizi Ouzou	Code d'agrément	Le numéro du guichet	L'année	Numéro de contrat	La nature du contrat	Le numéro du dossier	La devise

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

Le dossier de domiciliation bancaire contient :

- La demande d'ouverture de dossier de domiciliation, remplie, signé et adressé au siège de la banque désigné qui contient :
  - La date de la demande
  - La raison sociale : ici c'est notre entreprise Electro-Industries
  - Le numéro de compte au niveau de la banque
  - La nature de la Marchandises
  - Le pays de l'origine de la marchandise
  - Le montant
  - Le nom du fournisseur
  - Le contrat
- Le contrat Commerciale qui contient :
  - L'identité des contractants : Electro-Industries et Le fournisseur
  - Le pays de l'origine de la marchandise
  - Le prix unitaire et Brut de la marchandise
  - La devise d'échange
  - Les frais supplémentaires
  - Le délai de livraison
  - Les échéances du paiement.

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

### Etape 2 : La réalisation d'une importation au sein de l'entreprise Electro Industries :

Par notre formation au sein de l'entreprise, on a pu voir et analyser des dossiers de paiement des différentes importations/ achats de plusieurs marchandises qui sont de nécessité importante à la production de l'entreprise. Parmi ces achats on trouve généralement :

Matière première ;

Pièces de rechanges pour les machines ;

L'huile pour les machines ;

Boules d'acier ;

Fils de cuivres ;

Accessoires pour moteurs ;

La taule ;

Acier, transformateurs.

Ces matériaux présentent une importance remarquable a la production de l'entreprise, vu que 99% des importations présentent des Matières Premières.

Pour cela, Electro Industries prend soin de bien choisir des importateur/partenaires de haute gamme afin d'avoir des produits, MP de qualité.

Après notre étude des dossiers, et sous l'accord de la DFC on a fait le choix d'un dossier d'importation d'une marchandise d'une date récente, pour montrer la procédure détaillée d'un cas d'un achat / importation dans une entreprise algérienne.

- ❖ Dans le cas de notre exemple, qui est une illustration d'un dossier d'importation réglé par le crédit documentaire (Lettre de crédit) :

Notre dossier contient par étapes :

#### **Les informations légales :**

**Nom** : Dossier d'importation

**Fournisseur** : GINDRE DUCHAVANEY

**Pays du fournisseur** : France

**Du** : 09/08/2022

**Montant** : 16 611.90 €

**Objet** : 2020.4.10.00019 EUR

**Mode de règlement** : L / C (Lettre de Crédit)

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

**N°** : 0001/21/099

**Tolérance** : I 5%

**a) Engagement : (voir annexe 01)**

Un document signé par le directeur d'Electro Industries présentant la demande d'achats et l'importation pour but d'utilisation et non commercialisation de la marchandise.

**Date** : 08/12/2020

**b) Demande de domiciliation bancaire : (voir annexe 02)**

**Siege** : BEA

**Société** : Électro Industries

**Fournisseur** : GINDRE DUCHAVANY

**Compte dinars** : xxxx xxxxx xxxx

**Montant en devise** : 16.611.90 €

**Origine de marchandise** : France

**Provenance** : Port Marseille

**Destination** : Port de Bejaïa

**Mode de paiement** : Lettre de crédit irrévocable et confirmé a 60 jours de date de facture.

**Contrat** : FOB

**Date** : 16/12/2020

**c) Facture de commande PRO FORMA du fournisseur : (voir annexe 03)**

**Date** : 18/11/2020

**Numéro de commande** : 2020.2.020

**d) Ouverture de domiciliation bancaire** : Le 19/11/2020

**e) Bon de commande** : Le 19/11/2020 : (voir annexe 04)

**f) Demande d'ouverture d'un crédit documentaire : (voir annexe 07, 08)**

**Donneur d'ordre** : EPE Electro Industries SPA

**Bénéficiaire** : GINDRE DUCHAVANY-France

**Banque du bénéficiaire** : CIC LYONNAISE DE BANQUE LYON

**Montant** : Seize mille cent onze euros et quatre-vingt-dix centimes (16 611.90 €)

**Paiement** : Crédit Documentaire irrévocable et confirmé à 60 jours de date de facture

## **Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries**

---

**Date de validité :** 31/03/2021

**Lieu d'expédition :** Port Marseille

**Destination finale :** Port de Bejaïa

**Description de la marchandise :** Divers méplats et rond cuivre

**Conditions de vente :** CFR port de Bejaia

**Documents exigés :**

- Original facture commerciale en 4 exemplaires
- 3 Originaux du connaissement CLEAN ON BOARD a L'ordre B.E.A NOTIFY
- 3 Originaux listes de colisage
- 1 Original de l'EUR 1 rempli à la machine
- Original certificat d'origine de la chambre de commerce du bénéficiaire (France)
- 1 Original de certificat de conformité des marchandises livrée selon modèle EI signe et cacheté par le bénéficiaire

**g) L'acceptation et de l'ouverture du crédit documentaire : (voir annexe 06)**

**h) Ouverture de lettre de crédit : Le 21/12/2020 : (voir annexe 06)**

**i) Message SWIFT : ack 034-3065-003234, du 13/01/2021 : (voir annexe 09)**

**j) Avis de débit : :(voir annexe 05)**

**Siege :** BEA

**Date :** 17/01/2021

**k) Facture de douane : (voir annexe 10)**

**Désignation de marchandises :** - Diverses Méplats

- Rond en cuivre

**Expédition :** Maritime

**Emballage :** Caisse

**Poids Brut :** 2094 kg

**Quantité :** 6

**Expédition :** Maritime

**Port d'embarquement :** PORT MARSEILLE

## **Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries**

---

**Port de réception :** PORT DE BEJAIA

**La date de Réception :** 19/12/2022

**Poids NET :** 1757 kg

**l) La facture de l'envoi : (voir annexe 11)**

**Le numéro de la facture :** Numéro : xxx xxx

**N° de commande :** 2020.2.020

**Montant de devise :** 7720.45 €

**Montant Algérien :** 1120 320 .68 DZA

**Tva :** 782.86 €

**Règlement :** Réglé par la BEA

**A la date de :** 24/02/2022

**m) Certificat de conformité**

**n) Certificats de Livraison**

**o) Bon d'entrée de marchandises : (voir annexe 12)**

**Date de réception :** 09/05/2021.

## Chapitre 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro-industries

---

### Conclusion :

Dans la nécessité de couvrir les besoins de la majorité des entreprises algériennes en termes de produits introuvables à l'échelle nationale comme matières premières, produits semi finis, accessoires, matériaux...etc. ; Ces entreprises sans la moindre exclusion nécessitent l'introduction des banques pour la mise en place des moyens de paiement, ainsi techniques qui assurent le transfert des fonds de ces entreprise vers leur fournisseurs / partenaires.

Ayant des avantages indéniables et des niveaux de sureté garantie pour chaque transaction, ces banques présentent un élément capital dans les paiements des transactions internationales

L'entreprise électro industrie adopte comme les autres ces techniques pour assurer la sureté de ses transactions malgré la génération des frais supplémentaires.

Après avoir effectué notre stage au sein de l'entreprise Electro-Industrie Tizi-Ouzou, nous avons constaté qu'un grand nombre des dossiers de paiements traités par cette entreprise se déroulent d'une manière régulière avec ses banques. Plusieurs avantages gagnés en effectuant ces opérations à travers ces techniques comme la rapidité et la souplesse des transactions, une sécurité totale de transfert de fonds, et un temps de déroulement minimalisé.

Durant cette formation, on a appris que le choix des moyens de paiements entre la remise documentaire, crédit documentaire et virement bancaire, dépendent des échanges commerciaux de l'entreprise et ses partenaires, c'est-à-dire chaque achat ou importation est réglé d'une manière différente, et dépend des volontés des deux parties.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises, ainsi encourager les échanges commerciaux et l'amélioration de la production locale.

Le financement des opérations d'achats et d'approvisionnements de marchandise commandées par les entreprises se fait à travers de plusieurs méthodes, qui reviennent à une seule démarche, qui est généralement réglé par l'intermédiation de la banque.

Parmi les rôles des banques Algériennes dans le commerce est de développer un système de paiement permettant une meilleure fluidité et flexibilité des échanges Import / export ; Par ailleurs sans l'intervention de ces banques, les importations ne seront pas fluides et les risques de non-paiement seront augmentés,

Les techniques de paiement sont utilisées quasi exclusivement dans les transactions internationales. On compte parmi elles : l'encaissement direct, le contre remboursement, la remise documentaire, le crédit documentaire et ses variantes, la Lettre de crédit Stand-By.

Il n'est pas obligatoire d'utiliser une technique de paiement dans les transactions internationales, mais c'est fortement conseillé pour se prémunir contre les risques. L'utilisation des instruments ou techniques de paiement dépend du degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Si le degré de confiance est élevé, un instrument de paiement suffira. Sinon, il faudra un filet de protection, une technique de paiement.

D'après notre expérience vécue au sein de l'entreprise Electro-industrie et les informations qu'on a apprises durant notre formation, on a pu être témoins d'une procédure de paiement d'achat / import d'une marchandise (MP).

On a conclu que choisir le mode de paiement est une décision qui n'est pas résumée à l'entreprise mais également à son fournisseur. Chaque contrat de paiement effectué a ses règles le prix, la marchandise, les conditions de livraison, les délais à respecter, les mesures de sécurité ... etc. sont tous des éléments qui définissent le genre est la méthode qui convient l'entreprise et son fournisseur au même temps.

## **Bibliographie**

### **Ouvrages**

1. AGHARMIOU LIZA , Système bancaire algérien, Mémoire de fin d'étude, En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences de gestion
2. Article 110 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit
3. BEITONE A., « Dictionnaire des sciences économiques », Armand colin, Paris, 2001.P 88
4. BEITONE A., « Dictionnaire des sciences économiques », Armand colin , Paris, 2001.
5. CAPUL.J. V et GARNIER.O, « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994.
6. François Yenny, Peter Drucker Du management, Note Critique, MBA HEC 2004-2005
7. G.BRESSY et C.KONKUYT ,2000)) D'après M.KHODJA, Cours-de-Gestion-des-entreprises-2LMD, UMMTO, 2019
8. GHIAR Nadir, Le Financement bancaire à l'international, Mémoire De Master En Management bancaire,UMMTO , Tizi ousou. page 18
9. GUY GAUDAMINE ET MONTIER J, « Banque et marché financier », édition, ECONOMICA, PARIS 1999 P 123.
10. LE CREDIT DOCUMENTAIRE, Le guide des RUU 600 de la Chambre de Commerce Internationale est commercialisé auprès des CCI de Côte D'or. Février 2016

### **Articles de revue**

1. Riad BAHA, Aldo LEVY Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt : une revue de la littérature, Volume:09 ./ N°: 01 (2019), p 583-598

### **Lois et textes réglementaires**

2. Article 112 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit
3. Article 111 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit
4. Article 113 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

5. Article 116 de la loi n°86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et au crédit

### **Sites internet**

1. <https://banque.meilleurtaux.com/frais-bancaires/moyen-de-paiement/carte-bancaire/carte-bancaire-internationale>
2. <https://banque.meilleurtaux.com/frais-bancaires/moyen-de-paiement/carte-bancaire/carte-bancaire-internationale.html>
3. <https://fr.scribd.com/document/470946986/1-CHAPITRE-1-LES-INSTRUMENTS-DE-PAIEMENTINTERNATIONAUX>
4. [https://fr.scribd.com/document/470946986/1-CHAPITRE-1-LES-INSTRUMENTS-DEPAIEMENTINTERNATIONAUX?fbclid=IwAR0VGC\\_GxPzujZhK517oq0sS6HhuAhMjtGwcfFsbTOT-LXVv\\_HaWf2L5xGU](https://fr.scribd.com/document/470946986/1-CHAPITRE-1-LES-INSTRUMENTS-DEPAIEMENTINTERNATIONAUX?fbclid=IwAR0VGC_GxPzujZhK517oq0sS6HhuAhMjtGwcfFsbTOT-LXVv_HaWf2L5xGU)
5. [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/remise\\_documentaire](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire).
6. [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus).
7. [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus).
8. [https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus).
9. <https://www.adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/la-lc-standby-fiche-10>
10. <https://www.adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/la-lc-standby-fiche-10.pdf>
11. <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/assistance/moyens-paiement/credit-documentaire/31/08/23>
12. <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/31/08/23>
13. <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/remise-documentaire/31/08/23>
14. <https://www.bt.com.tn/credit-documentaire-entreprises>
15. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque/7863>) consulté le 02/08/29
16. <https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/entreprise/48402>
17. <https://www.manager-go.com/management/dossiers-methodes/locke-et-latham-fixation-objectifs> 20 07/23

18. <https://www.manager-go.com/management/dossiers-methodes/locke-et-lathamfixation-objectifs> 20 07/23
19. ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

## **Liste des annexes**

Annexe N°1 : Engagement

Annexe N°2 : Demande de domiciliation bancaire

Annexe N°3 : Facture de commande PRO FORMA du fournisseur

Annexe N°4 : Bon de commande

Annexe N°5 : Avis de débit

Annexe N°6 : L'acceptation et de l'ouverture du crédit documentaire / Lettre de crédit

Annexe N°7 , 8 : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Annexe N°9 : SWIFT

Annexe N°10: Facture de douane

Annexe N°11 : La facture de l'envoi

Annexe N°12 : Bon d'entrée de marchandises

Annexe N°13,14 : La Domiciliation bancaire

## **Liste des tableaux**

Fixation des objectifs par Locke et Latham  
Déroulement de remise documentaire  
Déroulement de crédit documentaire (Etape 1)  
Déroulement de crédit documentaire (Etape 2)  
Organigramme de l'électro industrie.  
Organigramme de la direction de finance.

## Table des matières

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale ..... 1**

### **PARTIE THEORIQUE**

#### **Chapitre 1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque et a l'entreprise**

Introduction au chapitre ..... 3

Section 1 : Généralités sur la banque ..... 3

1. Définition de la banque ..... 3

2. Typologies des banques ..... 4

2.1 La Banque centrale ..... 4

2.2 La Banque publique ..... 5

2.3 La Banque commerciale ..... 5

2.4 La banque coopérative ..... 5

2.5 La banque d'investissement ..... 5

2.6 La banque de dépôt : ..... 6

3. Les ressources des banques ..... 6

3.1 Les fonds propres : ..... 6

3.2 La réserve ..... 6

3.3 L'épargne : ..... 6

3.4 La clientèle : ..... 6

3.5 Les prêts de la banque centrale ..... 7

3.6 Les emprunts interbancaires ..... 7

4. Les fonctions de la banque ..... 7

4.1 L'octroi du crédit ..... 7

4.2 Collecte de dépôts : ..... 7

4.3 Les moyens de paiement : ..... 8

Section 2 : Généralités sur l'entreprise ..... 9

1. Définition de l'entreprise ..... 9

2. Les principales fonctions de l'entreprise ..... 9

2.1 La fonction Production : ..... 9

2.2 La fonction Marketing :	9
2.3 La fonction ressources humaines	10
2.4 La fonction finance et compatibilité :	10
2.5 Recherche et développement	10
3. Classification d'entreprises	10
3.1 Classification selon la taille :	11
3.2 Classification par secteur d'activité :	11
3.3 Classification par forme juridique :	11
3.4 Classification par statut	12
4. Missions et objectifs de l'entreprise	12
5. Ressources et financement de l'entreprise	14
5.2.1.1 L'autofinancement :	15
5.2.1.2 Cession d'éléments actifs :	15
5.2.1.3 L'augmentation du capital :	15
5.2.3 Le financement externe :	16
5.2.2.1 L'ouverture du capital :	16
5.2.2.2 Les dispositifs de l'état :	16
5.2.2.3 Les emprunts :	17
6. Avantages et inconvénients du financement externe	17
Section 3 : La relation entre les banques et les entreprises	18
1 Les interactions financières :	18
2 L'aspect confiance et de temps	18
3 L'aspect de dépendance :	18
Conclusion	20
<b>Chapitre 2 : Les Techniques De Financement à l'international.</b>	<b>21</b>
Section 1 : les instruments de financement à l'international	21
1. Le chèque	21
1.1 Définition du chèque	21
1.1.1 Chèque d'entreprise	21
1.1.2 Chèque de banque	21
1.1.3 Chèque certifié	22
1.1.4 Chèque visé	22
1.1.5 Chèque de voyage	22
1.2 Les types de chèque	22

1.3 Avantages et Inconvénient .....	22
2. Le Virement bancaire .....	22
2.1 Définition du virement bancaire .....	22
2.2 Les types de virement bancaire .....	23
2.2.1 Virement par courrier .....	23
2.2.2 Virement par télex .....	23
2.2.3 Virement par réseau SWIFT .....	23
2.3 Avantages et Inconvénient .....	23
3. La lettre de change .....	24
3.1 Définition de la lettre change .....	24
3.2 Les mentions obligatoires .....	24
3.3 Avantages et inconvénients .....	24
4. Le billet à ordre .....	24
4.1 Définition .....	24
4.2 Les mentions obligatoires .....	25
4.3 Avantages et inconvénients .....	25
Section 2 : Les techniques de paiements internationales .....	26
1. Les techniques non documentaires de règlement .....	26
1.1 L'encaissement direct .....	26
1.1.1 L'encaissement simple .....	26
1.1.2 Le paiement à la commande : .....	26
1.1.3 Le paiement à la facturation : .....	27
1.1.4 Le paiement ex-usine : .....	27
1.2 Le contre remboursement (Cash on delivery) : .....	27
1.3 Le compte à l'étranger .....	27
2. Les techniques documentaires de règlement .....	28
2.1 La remise documentaire .....	28
2.2 Le crédit documentaire .....	28
Section 03 : Autres techniques et moyens de paiement à l'international .....	29
1. L'affacturage .....	29
1.1 Définition de l'affacturage .....	29
1.2 Les acteurs d'affacturages .....	29
1.3 Les différents types de l'affacturage .....	30
1.3.1 L'affacturage traditionnel (Old line factoring): .....	30

1.3.2 L'affacturage contemporain (new line factoring): .....	30
1.4 Avantages et inconvénients .....	30
1.4.1 Avantages .....	30
1.4.2 Inconvénients .....	30
2. La lettre de crédit stand-by .....	31
2.1 La définition de la lettre de crédit stand-by (LCSB) .....	31
2.2 Les documents nécessaires .....	31
2.3 Avantages et inconvénients de la LCSB .....	31
2.3.1 Avantages .....	31
2.3.2 Inconvénients .....	32
3. Carte bancaire internationale .....	32
3.1 Définition de la carte bancaire internationale : .....	32
3.2 L'utilisation de la carte bancaire .....	32
Section 04 : Les risques des techniques de paiement à l'international et les garanties.....	33
1. Les risques.....	33
1.1 Définition du risque .....	33
1.2 Les différents types de risques .....	34
1.2.1 Le risque commercial : .....	34
1.2.2 Le risque d'interruption du marché .....	34
1.2.3 Le risque économique .....	34
1.2.4 Le risque de fabrication .....	34
1.2.5 Le risque politique .....	34
1.2.6 Le risque de non-remboursement (risque d'insolvabilité) .....	35
1.2.7 Le risque de change .....	35
2. Les garanties .....	35
2.1 Définition de garantie internationale .....	35
2.2 Les modes d'émissions .....	36
2.2.1 La garantie directe : .....	36
2.2.2 La garantie indirecte.....	36
2.3 Les principales sortes de garanties .....	36
2.3.1 La garantie de soumission (Bid bond) .....	36
2.3.2 La garantie de restitution d'avance :(Avance payement bond .....	37
2.3.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin :(Performance bond.....	37
2.3.4 La garantie de retenue de garantie : (Rétention money bond) .....	37

2.3.5 La lettre de crédit « stand-by » .....	37
Conclusion .....	38
<b>Chapitre 3 : Les modes de paiement des opérations d'approvisionnements internationales</b> .....	<b>39</b>
Section 1 : La Remise Documentaire .....	39
1. Définition de la remise documentaire .....	39
2. Les intervenants de la remise documentaire .....	40
2.1 Le donneur d'ordre .....	40
2.2 Le tiré .....	40
2.3 La banque remettante .....	40
2.4 La banque présentatrice .....	40
3. Le déroulement de la remise documentaire .....	40
4. Les différents types de la remise documentaire : .....	42
4.1 Remise documentaire contre paiement (D/P) : .....	42
4.2 Remise documentaire contre acceptations (D/A) : .....	42
4.3 Remise documentaire contre paiement à terme ou (lettre d'engagement) : .....	42
5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire .....	42
5.1 Avantages de la remise documentaire .....	42
5.2 Inconvénients de la remise documentaire .....	43
Section 2 : Le crédit documentaire .....	43
1 Définition du crédit documentaire .....	43
2. Les intervenants au crédit documentaire .....	43
2.1 Le donneur d'ordre : .....	43
2.2 La banque émettrice : .....	44
2.3 Le bénéficiaire : .....	44
2.4 La banque notificatrice : .....	44
2.5 La banque confirmatrice : .....	44
3 Les étapes du crédit documentaire .....	44
3.1 Phase 1 : L'ouverture d'un crédit documentaire .....	44
3.2 Phase 2 : La réalisation d'un crédit documentaire .....	45
4. Les formes du crédit documentaire : .....	47
4.1 Le crédit documentaire selon le critère de sécurité : .....	47
4.1.1 Le crédit documentaire révocable .....	47
4.1.2 Le crédit documentaire irrévocable .....	47

4.1.3Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	47
4.2Le crédit documentaire selon le mode de réalisation .....	47
4.2.1Réalisation par paiement à vue .....	47
4.2.2Réalisation par acceptation .....	47
4.2.3Réalisation par paiement différé .....	47
4.3Le crédit documentaire selon le critère de financement .....	48
4.3.1Le crédit documentaire renouvelable (revolving) .....	48
4.3.2Le crédit documentaire transférable .....	48
4.3.3Le crédit documentaire Red clause .....	48
4.3.4Le crédit documentaire Back to Back : .....	48
5.Avantages et inconvénients du crédit documentaire : .....	48
5.1.Avantages du crédit documentaire : .....	48
5.2Inconvénients du crédit documentaire .....	48
Section 3 : La différence entre la remise et le crédit documentaire .....	49
1Méthode de paiement .....	49
2Niveau de sécurité .....	50
3Engagement financier .....	50

## **PARTIE PRATIQUE**

### **CHAPITRE 4 : Les techniques de financement dans le cadre dispositif d'électro industries**

Section 1 : Présentation de l'entreprise (électro industries) .....	52
1 Historique de l'entreprise .....	52
2 Présentation de l'entreprise .....	52
3 Localisation .....	53
4Organigramme d'ELECTRO-INDUSTRIES .....	53
4.1 Effectif de l'entreprise.....	53
4.2 Organisation de l'entreprise .....	53
5Les activités de l'entreprise .....	56
5.1Unité de fabrication des moteurs électrique .....	56
5.2Unité de fabrication des transformateurs de distribution .....	56
5.3Unité prestation techniques .....	57
6 L'évolution de l'entreprise .....	57
6.1Evolution de la production .....	57
6.2Evolution financière .....	58

Section 02 : Présentation de la DFC .....	59
1 Présentation de la DFC.....	59
2 Le rôle de la DFC .....	59
2.1 Le département de la finance .....	59
2.2Le département de la comptabilité .....	59
Section 3 : L'étude d'un cas pratiques d'un Crédit documentaire .....	62
1. Le déroulement du crédit documentaire .....	62
Conclusion.....	68
<b>Conclusion générale</b> .....	69

## **Bibliographie**

## **Liste des illustrations**

## **Annexes**

## **Table des matières**