

REPUBLIQUE ALGERIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMÉRI DE TIZI-OUZOU

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, GESTION ET SCIENCES
COMMERCIALES

DÉPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME DE MASTER

EN SCIENCES COMMERCIALES

SPECIALITÉ : FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL

Thème:

*Le financement du commerce extérieur
par le crédit documentaire*

Réalisé par :

-Mlle. SLIMANI NAWAL

-Mlle. TAKABACHET FATIMA

Encadré par :

-Mr. AKKOUL JUGURTA

Devant le jury composé de:

-OUALIKENE Selim, Professeur, Président, UMMTO ;

-DJELLOUT Fatima, Maître Assistante A, Examinatrice, UMMTO ;

-AKKOUL Jugurta, Maître de Conférences B, Rapporteur, UMMTO.

Remerciements

Avant tout, nous tenons à remercier le bon Dieu, le tout puissant, de nous avoir donné le courage et la patience nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

Ensuite, nous tenons à témoigner notre profonde gratitude et nos remerciements les plus sincères à :

- ✓ *Monsieur AKKOUL JUGURTA, notre encadreur, qui a bien voulu nous encadrer, nous faire profiter de son expérience et qui n'a cessé de nous prodiguer des conseils tout au long de notre parcours.*
- ✓ *Nous remercions à Monsieur « TAIBI » notre encadreur au niveau de l'Entreprise « ENIEM » pour ses efforts fournis dans le but de nous familiariser avec cette technique de paiement.*
- ✓ *Nous remercions à tout le personnel de l'Entreprise « ENIEM ».*
- ✓ *Nous remercions les plus chaleureux vont à nous chers parents pour leurs encouragements, leur patience et leur grand soutien durant toutes ces années d'études.*
- ✓ *Nous sincères remercions à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à l'achèvement de ce travail.*
- ✓ *Nos enseignants, pour leurs aides et leurs conseils durant notre cursus.*
- ✓ *Les membres du jury qui ont accepté de lire ET d'évaluer ce travail.*



Je dédie ce modeste travail à :

A mes chers parents, Aucune dédicace ne saurait exprimer mon respect, aucun hommage ne pourrait étre la hauteur de l'amour dont ils ne cessent de me combler. Que dieu leur procure bonne santé et longue vie.

A mes deux frères NOURDINE et LARBI présent dans tous mes moments pour me soutenir

A ma sœur LYDIA pour son encouragement permanent, et son soutien moral

A tous les membres de ma famille, petits et grands,

A tous mes cousins et cousines,

A mon promoteur Monsieur AKOUL

A mon binome Slimani Nawal

A mes amies Nesma, Siham, Hadjila, Chafia, Syla

A tous les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

✍ FATIMA

*D*édicaces

J
e dédie ce modeste travail, à tout ce que je porte

Dans mon cœur A:

*Mes très chers parents pour leur aide, leur soutien, que Dieu les protège et entoure de sa
bénédiction.*

Mes sœurs : Samia et son mari Amine et Lisa.

*Mes frères : cher grand frère Mari, qui n'a cessé d'être pour moi un exemple de persévérance, de
courage et de générosité et qui ont toujours été là pour moi ; aussi Mares et Ghilas.*

*Mes adorables neveux Yasmine et Yacine que j'aime aussi énormément et qui depuis leurs
naissances illuminent notre petite famille.*

Tous mes amis.

Toutes les personnes que j'aime et qui me sont chers.

✍️ NAWAL

SOMMAIRE

Introduction Générale

Chapitre 1 : Cadre conceptuel du commerce extérieur

Introduction du chapitre 1

Section 1 : Aspect théorique du commerce extérieur 04

Section 2 : Le contrat du commerce international.....

Section 3 : La logistique dans le commerce extérieur..... 19

Conclusion du chapitre 1

Chapitre 2 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Introduction du chapitre 2

Section 1 : Les instruments de paiement 29

..

Section 2 : Les techniques de paiement..... 37

Section 3 : Les moyens de financement..... 41

Conclusion du chapitre 2

Chapitre 3 : La technique du crédit documentaire

Introduction du chapitre 3

Section 1 : Notions de bases relatives au crédit documentaire 46

Section 2 : Le mécanisme du crédit documentaire 51

Conclusion du chapitre 3

Chapitre 4 : Etude d'une opération d'importation réalisé au niveau de l'ENIEM

Introduction du chapitre 4

Section 1 : Présentation de l'entreprise « ENIEM 57

Section 2 : Le cadre méthodologique..... 64

Section 3 : Etude d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM 67

Conclusion du chapitre 4

Conclusion générale 79

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Liste des abréviations

BEA : banque extérieure d'Algérie

CI : commerce international

CCI : chambre du commerce international

CIM : lettre de voiture internationale

CKD : completelyknocked down

CMR : convention de marchandise par route

DA : dinar Algérien

DLVI : duplicata de la lettre de la lettre de voiture international

ENIEM : entreprise nationale des industries de l'électroménager

LTA : lettre de transport aérien

LTR : lettre de transport routier

ULM : unité des lampes de Mohammedia

USD : dollar américain

USM : Unité des produits sanitaires de Miliana

RUU:RèglesETusancesuniformes

SWIFT: society for worldwide interbank Financial telecommunication

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

Introduction générale

Le commerce extérieur est considéré un pilier vital pour la santé économique d'un pays. Il repose sur l'échange de biens et services entre les différentes nations quelque soit leurs zones géographiques. Ce qui permet la diversification des produits qui sont vendus et acheminés par voie maritime, terrestre ou aérienne selon les conditions conclues dans le contrat commercial établi entre les parties souhaitant travailler ensemble.

Le commerce extérieur peut s'accompagner de divers risques de nature politique, économique, financière ou catastrophique, etc. Ces risques peuvent s'aggraver lorsque la distance entre les parties est lente.

Pour avoir une sécurité dans les transactions d'importation et d'exportation, les banques ont mis en place des moyens et techniques de paiement pour garantir leur bon déroulement. Parmi ces techniques, nous distinguons la remise documentaire, dite aussi l'encaissement documentaire, qui est une procédure d'encaissement utilisée dans des situations économiques stables, où l'exportateur mandate sa banque pour la remise des documents financiers et des documents commerciaux pour l'importateur, contre le paiement de la marchandise.

Il existe aussi, la technique du crédit documentaire qui permet de sécuriser les transactions à travers l'intervention des banques qui offrent un engagement irrévocable de paiement.

Dans notre cas, il s'agit d'une étude de la technique du crédit documentaire afin de savoir son importance dans les transactions commerciales internationales et le degré de sécurité qu'il offre aux deux parties contractantes.

A partir de ce qu'a été dit, notre travail va être focalisé sur une seule technique qui est le crédit documentaire et à partir de là on pourrait poser la question vitale pour laquelle nous essayerons de répondre à travers son analyse.

Qu'est-ce qui caractérise la technique du crédit documentaire utilisée par ENIEM ?

Plusieurs autres questions secondaires peuvent être posées :

- Quels sont les documents utilisés lors d'une transaction commerciale ?
- Quelles sont les techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations de commerce extérieur ?
- En quoi consiste le crédit documentaire ?

On a choisi la thématique du crédit documentaire par rapport à notre filière qui se porte sur la finance internationale et les transactions commerciales avec l'étranger et plus précisément par rapport aux risques de paiement que souvent les partenaires connaissent et comment faire face à ce problème souvent existait pour cela, on choisit de prendre une technique très reconnue au niveau mondial et répond à ce besoin pour mieux la cerner et la comprendre.

L'étude de cas de cette thématique sera faite au niveau de l'entreprise « ENIEM » dans le département de l'unité froide qui sera composé en deux parties :

Une partie au niveau du bureau de Finance et l'autre partie au niveau du service des achats

Pour mieux cerner ce sujet, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant sur un guide d'entretien pour la collecte des données par lequel nous allons poser des questions et avoir les réponses par organisme d'accueil

« ENIEM »

Ainsi, nous avons choisi l'approche qualitative qui nous permet de comprendre par l'explication la technique du crédit documentaire et une stratégie d'étude de cas pour avoir une compréhension profonde sur la thématique.

Pour cela, nous avons divisé le travail en deux parties : la première représente le cadre théorique relatif au commerce extérieur et les techniques de paiement du crédit documentaire « Chapitre 1 et chapitre 2 » qui est basé sur la consultation des ouvrages, des articles et des textes réglementaires relatifs au commerce extérieur et au crédit documentaire.

La deuxième partie est consacrée au cas empirique qui repose sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire au sein de l'entreprise « ENIEM » qui est spécialisée dans les opérations d'import-export relative à notre thème abordé.

Afin de répondre à la problématique posée, nous avons scindé notre travail en quatre chapitres :

Un premier chapitre subdivisé en trois sections : la première traite de généralités sur le commerce extérieur, la deuxième section traite du contrat commercial dans le commerce extérieur et la dernière section tente de montrer les différents modes de paiement utilisés

Un deuxième chapitre composé de trois sections, dans lequel nous allons exposer les différents instruments et techniques de paiement à l'international. Dans la première section, nous allons mettre le point sur les différents instruments de paiement et la particularité de chacun. La deuxième section donne une explication des techniques de paiement à l'international. La troisième section porte sur les moyens de financement à l'importation et à l'exportation.

Un troisième chapitre, composé de deux sections, dans lequel nous allons exposer la technique du crédit documentaire. Dans la première section, nous allons mettre le point sur les différents types de cette technique et la particularité de chacun. La deuxième section s'intéressera au fonctionnement de cette technique.

Un quatrième chapitre qui décrit le cas pratique est réparti en trois sections.

La première est consacrée à la présentation du cadre général de l'organisme d'accueil

La deuxième décrit le cadre méthodologique de la recherche

La troisième section s'intéresse à la pratique traitée au sein de l'entreprise « ENIEM » et portant sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire.



Chapitre 1

Introduction

Les échanges internationaux prennent de l'ampleur jour après jour, ils portent sur un volume de transactions de plus en plus élevé grâce à l'intervention des banques dans le commerce international, et cela, en mettant des techniques et des moyens de financement pour répondre aux normes des contrats commerciaux.

L'évolution du commerce extérieur diffère d'un pays à un autre. L'Algérie comme tout autre pays a connu sa propre progression en matière d'échanges internationaux. Et afin de réglementer ces échanges les importateurs/exportateurs algériens ont été soumis, selon des périodes précises, à des règles spécifiques dans le cadre du contrôle des changes.

En raison de leur éloignement géographique et leurs différences culturelles, linguistiques, politiques, etc., les opérateurs du commerce international sont confrontés à plusieurs risques. Pour les limiter, la maîtrise des notions fondamentales et la bonne négociation du contrat commercial sont obligatoires.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre introductif en trois sections :

- **Section 1: Aspects théoriques du commerce extérieur**
- **Section 2 : Le contrat du commerce international**
- **Section 3 : La logistique dans le commerce international**

Section1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

Le commerce extérieur permet aux pays depuis des siècles de réaliser plusieurs opérations avec différents pays en encourageant la coopération entre eux ce qui permet de stimuler la croissance et améliorer le niveau de vie de la société par l'offre d'une variété de produits et un développement dans plusieurs domaines.

Dans cette section, on va présenter le commerce extérieur et son évolution ainsi que les risques que l'exportateur peut subir lors de sa transaction.

1. Le commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.¹

1.1. L'importation

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

1.2. L'exportation

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

L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.³

2. Evolution du commerce international

Le commerce international est l'une des dimensions de la mondialisation qui se mesure par le niveau des exportations. Il est considéré comme un phénomène qui a connu plusieurs phases:-

1^{ère} phase : les grandes découvertes⁴: il s'agit des grandes découvertes réalisées par des compagnies commerciales riches et par les monarchies durant le 16^{ème} siècle afin de se rapprocher des autres continents l'Afrique, l'Asie et établir des liens entre eux à leur tête on distingue la découverte de l'Amérique du nord par Christophe Colomb qui est financé par la monarchie espagnole et la découverte de l'Océan Pacifique par Magellan en 1521.

¹ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2018

² Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit, p 107.

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

⁴ Document « les grandes découvertes, XVI^e et XVII^e siècles, le temps des découvertes » Université de Limoges <http://unilim.fr>

2^{ème} phase : Industrialisation et la colonisation ⁵ : Les pays européens sont considérés comme des grandes puissances : France, Allemagne, Grande Bretagne en 19^{ème} siècle colonisait et conquérait des territoires en Afrique et en Asie pour des :

Raisons économiques : afin d'avoir des matières premières pour leurs industries, avoir des nouveaux débouchés pour leurs productions

Raisons politiques : ils manifestent leurs puissances en constituant un vaste empire colonial

Raisons idéologiques : pour faire connaître l'Évangile au monde entier. ⁶

3^{ème} phase : Accélération des échanges : depuis 1945, les échanges de marchandises sont augmenté deux fois plus vite que le PIB mondial à cause de l'évolution de la structure des échanges ainsi le poids des zones à changé avec l'émergence de l'Asie

De plus, les échanges internationaux sont en augmentation avec le développement des services.

L'évolution de commerce international peut s'expliquer par :

- La diminution dans les coûts de transport et de communication grâce aux innovations technologiques qui ont joué un rôle primordial
- La libéralisation des échanges commerciaux : les institutions mondiales ont joué un rôle déterminé « OMC » en libéralisant les échanges en poussant à la suppression des droits de douanes ainsi la création des accords de libre échange entre pays qui permet aux pays de supprimé entre eux les entraves des échanges tel que ALENA, UE.
- Le développement du commerce intra-firme qui permet l'échange des biens et services entre les entreprises d'une même firme multinationale qui représente 40% des échanges internationaux.

3. Evolution du commerce extérieur en Algérie ⁷ :

Le commerce extérieur occupe une place primordiale dans l'économie Algérienne.

Avant 1962, le commerce de l'Algérie avait les mêmes lois que le commerce français

Il s'est retrouvé entre les mains d'européens.

En 1962 le commerce de l'Algérie été complètement paralysés par la colonisation de la France pour plusieurs années mais cherche à organiser son économie on donnant des bases plus saines à ses échanges. Il essaye à tout prix de maintenir son niveau d'exportation mais elle a connu des difficultés.

Avec l'élection de Boumediene comme président de la république Algérienne a démarré trois révolutions industrielles, culturelles et agricoles

Dans le domaine de l'industrie a remporté des effets positifs sur l'économie par l'ouverture de plusieurs entreprises d'industries lourdes.

Concernant les deux autres révolutions n'ont pas été bénéfique pour l'Algérie par leur mauvaise gestion.

⁶ « La colonisation au 19 e siècle » geudensherman.WordPress.com 2015

⁷ Georges Mutin « LE COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE », In : revue de géographie de Lyon page 345, 346 , 349 édition

La diversification géographique des partenaires commerciaux était l'objectif de la politique commerciale Algérienne qui est métamorphosés entre la politique de l'Etat sur les opérations du commerce extérieur et la phase de la libéralisation imposé par le FMI à partir des années 1990.

En 1990 l'Algérie été dans une situation critique du fait de la chute des prix du pétrole et le déficit de la balance des paiements ce qui a poussé à faire recours au FMI « fond monétaire international » qui exige des conditions à mettre en œuvre pour obtenir le fond nécessaire pour réformer son économie et elle est considéré le premier pas vers une économie de marché ou une économie libérale.

Cette ouverture à marquer la dévaluation du dinar Algérien, la liberté des prix ainsi que la privatisation des entreprises publiques ce qui a engendré la disparition de plusieurs secteurs d'activités.

Depuis cette libéralisation, l'économie de l'Algérie est basée sur les importations de la quasi-totalité des produits du pays contre l'exportation des produits hydrocarbures seulement : gaz et pétrole et certains produits tels que les dattes, ciment.

En 2002 l'Algérie a signé un accord d'association avec l'Union européenne et favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce pour libéraliser son commerce et jusqu'à aujourd'hui, l'Algérie reste comme observateur de l'OMC après trente ans de négociations. Cela résulte du fait que la production de ce dernier réside sur les produits hydrocarbures qui est une clause interdite par l'OMC et sa production hors-hydrocarbures constitue que 2% de sa production totale.

4. La législation du commerce extérieur en Algérie

D'après la loi 78-02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur⁸ est donné à l'état. Et à partir de cette dernière, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base duquel il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules Entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyéepar l'Etat aux opérateurs.

Cependant, le texte législatif et règlementaire du commerce extérieur⁹ que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en monopole d'Entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux Entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice.

Dans le but de l'introduction de l'économie de marché, l'Algérie à l'instar des autres pays, c'est lancée, dès le début des années 90, dans un processus de réformes économiques nécessaires, ce qui n'a pas facilité la tâche aux opérateurs économiques. Ainsi, on a assisté à des changements tels que l'abrogation des A.G.I (autorisation globale d'importation) et la suppression de la distinction entre le secteur public et privé.

⁸ Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques

⁹ PDF « Journal officiel de la république Algérienne » <https://www.joradp.dz>

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devise dans toutes les origines et destinations.

IL est également un système qui permet ç l'entreprise publique économique de programmer pluri-annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlé à postériori selon les plans d »entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire

5. Les Risques Liés au Financement du Commerce Extérieur :

Choisir de travailler dans le monde du commerce international n'est pas facile. Risques encourus par l'importateur et l'exportateur dans la gestion pour leurs opérations commerciales internationales.

De nombreux risques peuvent être couverts par la réalisation d'opérations internationales, parmi lesquelles on peut souligner :¹⁰

5.1. Les risques de fabrication :

Au moment de la fabrication de la marchandise l'exportateur est confronté à deux types de risques à savoir :

5.1.1. Le risque au moment de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication. Il se traduit soit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements (raisons techniques ou financières) ou également l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur unilatéralement.

5.1.2.Le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut

¹⁰Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Ayache LD et Bouchakour .S, école supérieure du commerce, de comptabilité et d'informatique

que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action en justice

5.2. Les risques d'expéditions :

Lors de l'expédition de la marchandise trois risques peuvent survenir à savoir :

5.2.1. Le risque pays :

Le risque pays se définit comme le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise.

5.2.2. Le risque politique :

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique).

5.2.3. Le risque catastrophique

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que : cyclone, inondation, tremblement de terre, faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

5.3. Les risques crédits/paiements :

Les risques crédits /paiements peuvent être regroupés en quatre catégories : le risque de change, le risque de mise en jeu abusif des garanties, risque de non transfert et le risque d'insolvabilité.

5.3.1. Le risque de change :

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont en fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements

5.3.2. Le risque de mise en jeu abusif des garanties:

Les garanties bancaires internationales sont établies avec la possibilité de mise en jeu à première demande. De ce fait les bénéficiaires de la garantie de mauvaise foi peuvent mettre en jeu abusivement la garantie.

5.3.3. Le risque de non transfert :

C'est un risque auquel l'exportateur est exposé en raison de la pénurie des devises dans le pays de l'importateur ou d'un problème résultant de la situation géopolitique du pays importateur pour cela, l'exportateur est risqué de ne pas être payé.

5.3.4. Le risque d'insolvabilité

Ce risque intervient après la livraison, il se traduit par l'incapacité de l'acheteur à effectuer le paiement.

6. Statistiques du commerce extérieur del'Algérie¹¹:

Le commerce extérieur a enregistré au cours de l'année 2019 un volume global de marchandise à l'importation de 41,93 milliard d'USD un recul de 9,49% par rapport aux résultats de l'année précédente. Et un volume d'exportations atteint les 35,82 milliards d'USD contre 41,79 milliards d'USD en 2018, une baisse de 14,29%.

Cette baisse est la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures qui représentent 98% du total des exportations algériennes

En 2019 :

La France était le premier client avec 14% du total des exportations et l'Italie classé la deuxième avec 13% et l'Espagne avec 11%. La Chine était le premier fournisseur avec une part de marché de 18%, suivie de la France 10% et l'Italie de 8%.

En 2020 :

Le commerce extérieur a enregistré durant le premier semestre un volume d'importation de 34,39% par rapport à l'année précédente soit un recul de 17,99% par rapport aux résultats de l'année 2019. Et une valeur globale d'exportation de 23,80% milliards de dollar. Une baisse de 33,57% en valeur courantes par rapport à l'année précédente.

En 2021 :

Le commerce extérieur est marqué par une baisse de 7% des importations durant le mois de janvier et février. La douane a affirmé que la valeur des importations au de ces deux mois s'élevait à 5,55 Milliards d'USD contre 6,1 Milliards d'USD en 2019.

En revanche, la valeur des exportations durant les mêmes mois à atteint les 4,22 Milliards d'USD

¹¹ Document « statistiques du COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE » <http://douane.gov.dz>
Année 2019/2020/2021

En explique le recul des importations et des exportations durant l'année 2020 et 2021 par la crise sanitaire « Covid-19 » qui a touché l'économie mondiale, ce qui a traduit l'arrêt de toutes les activités d'importations et d'exportations et la fermeture des frontières pour empêcher la propagation du virus « Corona » ce qui a résulté la baisse des prix du pétrole jusqu'à 39; à 17 Euro pour le baril, c'est le niveau le plus bas depuis 1999.¹²

Tableau N°01 :

6.1 : Evolution de la Balance commerciale durant les années 2019, 2020¹³ :

Tableau représentatif de la balance commerciale

Valeur	Valeur DA	en Valeur en Dollar	Valeur DA	en Valeur en Dollar	En Dinar	En dollar
Importations	5 005 302. 5	41 934. 12	4 360 320.30	34 391. 6	-12.89%	-17.99%
Exportations	4 275 399.03	35 823. 53	3 016 678. 53	23 796. 60	-29.44%	-33.57%
Balance commerciale	-729 903. 50	-6 110. 58	-1 343 641.77	-10595. 04	84.08%	73.97%

Graphique 1.1 Evolution de la balance commerciale « statistique du commerce extérieur de l'Algérie »

D'après le tableau au dessus, on distingue que la balance commerciale des années 2019 et 2020 était déficitaire

-En 2019 : le déficit de la balance commerciale représente **10.60** milliards USD.

-En 2020, Le déficit de la balance commerciale est de **6.11** milliards de dollar.¹⁴

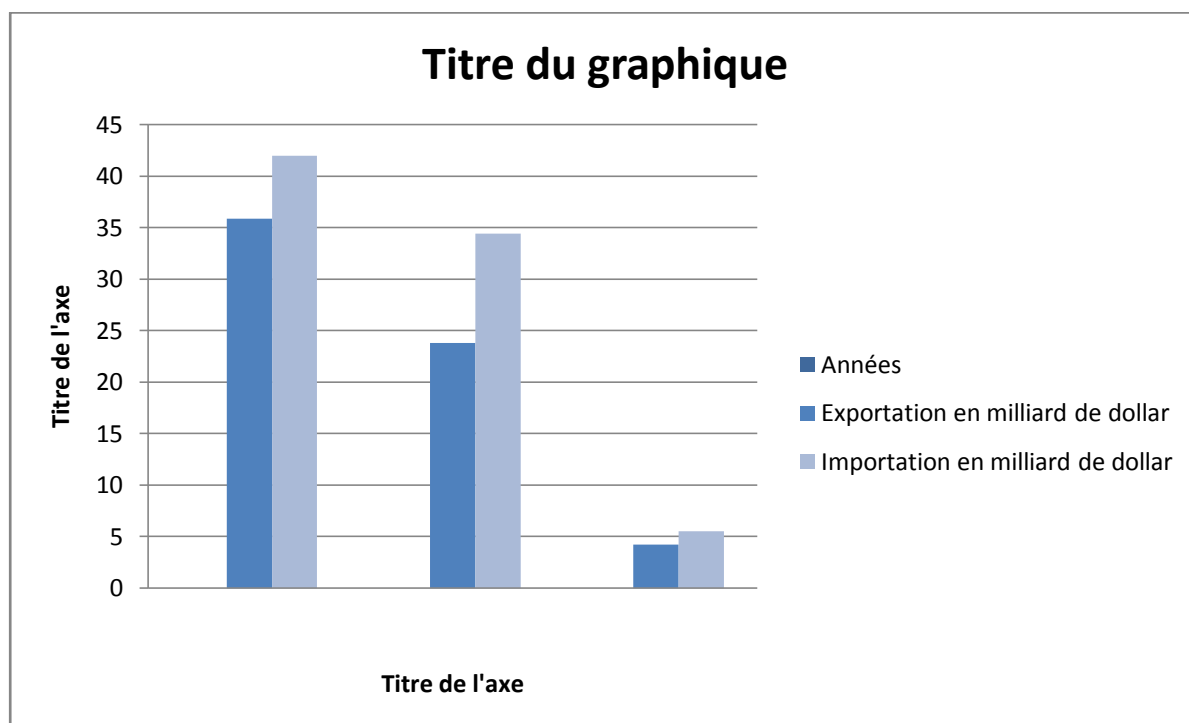
¹³ PDF « STATISTIQUE DU COMMERCE EXTERIEUR : Evolution de la balance des paiements » tableau 1.1 Année 2020

¹⁴ PDF statistiques du commerce extérieur de l'Algérie » <http://douane.gov> Année 2020.

Tableau N°02 :

6.2 : Evolution des exportations et des importations¹⁵:

Années	2019	2020	2021
Exportation en milliard de dollar	35,82	23,8	4,22
Importation en milliard de dollar	41,93	34,39	5,55



On constate que le commerce extérieur en Algérie repose beaucoup plus sur les importations et l'exportation des produits hydrocarbures or qu'elle faut qu'il consacre ses efforts à encourager les autres secteurs d'activités afin de favorisé la compétitivité des entreprises nationales au plan international.

¹⁵ Conception personnelle

Le commerce extérieur de l'Algérie aujourd'hui repose beaucoup plus sur les exportations des hydrocarbures qui constituent 98% alors que les exportations hors des hydrocarbures est seulement de 2%. ce qui est un vrai défi qui nécessite une solution.

Section 2 : Le contrat du commerce international

Toute opération commerciale à l'international se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

Pour éviter toutes difficultés, risques et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.¹⁶

Dans cette section, on va définir le contrat du commerce international et ses différentes formes et les documents utilisés dans le commerce extérieur.

1. Définition du contrat commercial international

Le contrat commercial est un acte juridique qui prend naissance lorsque deux ou plusieurs parties s'entendent sur une transaction commerciale internationale, ainsi que sur les conditions et modalités de mise en œuvre de cette transaction. Donc le contrat commercial matérialise un accord entre deux ou plusieurs partenaires de différents pays, en définissant les droits et obligations de chacun.¹⁷

2. Les conditions de formation d'un contrat commercial :

Sans cause ou pour une cause contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs » Les conditions de validité d'un contrat sont :

Le consentement : « le contrat se forme dès que les parties ont échangé leurs volontés concordantes, sans préjudice des dispositions légales ».

L'objet : c'est la chose ou la prestation sur laquelle porte le contrat. L'objet doit répondre à quatre conditions : exister ou être futur, être dans le commerce licite, déterminé ou déterminable.

La cause : « le contrat est nul lorsqu'on s'oblige¹⁸

3. Les effets du contrat du commerce international :

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat.¹⁹

¹⁶ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, école supérieure des banques Alger.

¹⁷ Rapport de stage « Techniques et garanties bancaires » promotion 2019, Sihali Ouiza et Slimani Nawal, université Mouloud Mammeri..

¹⁸ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger.

3.1. Les obligations du vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu convenu.
- Remettre les documents relatifs aux marchandises à livrer.

3.2. Les obligations de l'acheteur :

L'acheteur a des obligations devant le vendeur qui sont :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise en prendre livraison même si elle est en quantité ou en qualité insuffisante.

4. Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, citons :

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

5. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur²⁰

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de documents prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Il y a plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

5.1. Les documents de prix

Dans le commerce extérieur, on utilise les documents de prix suivants :

¹⁹ Mémoire de fin d'étude « Etude comparative entre un crédit documentaire et remise documentaire cas BEA » Promotion 2017/2018, réalisé par Fetouh N et Chibah N, université Mouloud Mammeri..

²⁰ PDF « les documents utilisés dans le cadre du commerce international »
<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

5.1. La facture pro-forma

c'est un document commercial utilisé dans les activités de vente transmis par le vendeur a son client potentiel ; il s'agit d'un brouillon qui contient les produits à vendre avec leurs prix et leurs description. Elle utilisé pour éviter le risque d'impayé.

5.1.2. La facture définitive (commerciale) :

C'est un document administratif établi par le vendeur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur qui contient le montant à payer sur la marchandise

5.1.3. La facture consulaire : c'est un document qui permet à la douane d'avoir toutes les informations nécessaires pour la tarification et l'identification de la marchandise

5.1.4. La facture douanière :

C'est un document fourni par l'exportateur au service des douanes afin de permettre le calcul des droits de douanes dans certains pays importateur.

5.1.5. La facture provisoire :

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

5.1.6. La facture d'acompte :

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

5.2. Les documents de transport :

Il existe différents modes de transport de marchandises et pour chaque mode un document qu'il lui convient :

5.2.1. Connaissance maritime :

C'est un document utilisé lors du transport par voie maritime qui relie le chargeur avec le transporteur émis lors de la transmission de propriété de la marchandise qui justifie la réception et l'embarquement de la marchandise au lieu convenu sous la responsabilité du transporteur

5.2.2. La lettre de transport aérien :

Elle est considérée comme une justification qui prouve la prise en charge de la marchandise émise par le transporteur qui précise l'expéditeur, son numéro de compte, le destinataire, la nature de la marchandise, le poids brut, la valeur de douane et les instructions particulières.

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

5.2.3. La lettre de voiture internationale :

C'est un reçu d'expédition par voie terrestre, par train ou par route.

5.3. Les documents d'assurance :

L'assurance à l'exportation et à l'importation est obligatoire

5.3.1. La police de voyage :

C'est l'assurance cas par cas ou affaire par affaire souscrite par l'importateur à chaque fois qu'il veut couvrir ses marchandises contre les risques.

5.3.2. L'assurance flottante :

C'est un contrat d'une durée de six mois jusqu'à un an. Il permet de couvrir les expéditions des marchandises pour le compte de l'importateur et pour chaque expédition la compagnie d'assurance délivre un document à l'importateur nommé « certificat d'assurance » qui prouve l'existence d'un contrat d'assurance par l'assureur au profit de l'assuré.

5.4. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a :

5.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1) :

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

5.4.2. Déclaration de détail

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

5.5. Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il n'existe pas pour eux de règles particulières.

Il est difficile d'en établir une liste exhaustive et limitative du fait de leurs diversités, citons cependant :

5.5.1. Le certificat d'origine²¹

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

5.5.2. Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays où ont été expédiées les marchandises importées. On parle de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

5.5.3. La note de colisage

Fournie des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis complémentairement à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises ainsi que les références de la facture correspondante.

5.5.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids)

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétent ou un « peseur assermenté » il reprend les références de la facture commerciale à laquelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

5.5.5. Le certificat de qualité ou d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

5.5.6. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

5.5.7. Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes, fruits ou semences ; il est établi par un organisme médical spécial pour attester que les produits en question sont sains à la consommation ou aux semilles.

²¹Manuel de l'ENIEM

5.5.8. Le certificat d'inspection

Document établi par un organisme spécialisé et compétent énumérant les constatations faites dans le cadre des instructions reçues sur certaines marchandises se trouvant généralement dans une fabrique, port ou aéroport avant embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit de prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils

Dans toute transaction, soit au niveau national ou international, un contrat commercial justifie la relation entre les parties intervenantes ainsi la présence de documents relatifs à la nature de la transaction.

Section 3 : la logistique dans le commerce international

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise d des différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, soit achat soit vente nécessite la présence d'un type d'incoterm.

Dans cette section, va expliquer les différents incoterms utilisés dans le transport international et les facteurs qui agissent sur le choix du mode de transport.

Dans cette section, nous allons mettre l'accent sur les différents incoterms utilisés dans le commerce extérieur et les modes de transport adaptés dans le commerce extérieur.



1. Définition de la logistique du commerce international :

La logistique internationale concerne l'ensemble des opérations permettant l'acheminement des marchandises depuis les lieux de production jusqu'aux lieux de vente.

Elle comprend :

le chargement et le déchargement des marchandises.

- Le dédouanement de la marchandise : Le transport ou plus exactement les transports, parce qu'un acheminement international utilise souvent plusieurs modes de transport. Les transports maritime et aérien ne font jamais de porte à porte. En conséquence il faut des transports complémentaires.

- La manutention de la marchandise: la marchandise doit être dédouanée à l'import ainsi qu'à l'export.

- L'assurance : afin de se Sa finalité est d'optimiser les coûts, et rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs. C'est pour cela que les deux partenaires contractants doivent négocier soigneusement et d'une manière précise la répartition des tâches que chacun d'entre eux doit accomplir et pour ce faire il faut qu'ils choisissent l'incoterm qui correspond le plus à leurs situations.²²

2. Les incoterms

Durant l'acheminement de la marchandise des locaux du vendeur jusqu'à ceux de l'acheteur, plusieurs risques peuvent intervenir : dommage, perte,...etc. et entraîner des litiges entre les deux parties. Et afin d'éviter ces litiges et faciliter les procédures du commerce international, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a publié en 1936 une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés en commerce extérieur, sous le nom d'Incoterms 1936.²³

²² Rapport de stage « Les techniques et les garanties bancaires » promotion 2019, Sihali Ouiza et Slimani Nawal, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

²³ Mémoire fin d'étude « techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, réalisé par Sihali .O et Slimani .N, université de Tizi-Ouzou.

2.1 Définition de l'incoterm:

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés reconnus et utilisés mondialement. Ils'agit de conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale internationale.

2.2 Leur objet :

- Eviter aux acteurs du commerce international tous litiges, incompréhensions et perte detemps et d'argent ;
- Définir le point de transfert des frais ;
- Définir le point de transfert des risques.
- Préciser les documents à fournir par le vendeur ou/et par l'acheteur.²⁴

2.3. Historique des incoterms²⁵

En 1920, la chambre du commerce internationale a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les deux parties peuvent répartir les frais et les risques du transport ce qui a conduit à l'élaboration des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux par la chambre du commerce internationale.

La première version date de 1936, il s'agissait de normaliser les termes commerciaux utilisés pour le transport de la marchandise par voie maritime, deux incoterms sont mis en place : FOB « free on board » et CIF « cost, insurance and freight ».

En 1953, une deuxième version mis en place qui constitue une révision approfondie.

En 1967, d'autres incoterms sont apparaître le DAF « deliveredatfrontier » et le DDP « delivereddutypaid ».

En 1976, un nouveau incoterm est apparu pour le mode de transport aérien.

En 1980 : la CCI tient compte du changement profond dans le transport international qu'apporte le développement du conteneur.

En 2000, les six autres incoterms sont apparus et les dernières modifications sont faites.

En 2020, l'incoterm DAT été remplacé par un autre incoterm DPU.

²⁴ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Sihali Amina.

²⁵PDF » Historique des incoterms » <https://d1iq7sz6ob2ad.cloudfront.net>

2.4 La classification des incoterms :

Les incoterms peuvent être classés selon les quatre familles suivantes :

E : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais se fait dans les locaux du vendeur.

F : le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

C : le vendeur paye le transport, mais ne supporte pas les risques liés à ce dernier.

D : obligation maximale du vendeur, le vendeur assume tous les couts et risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au pays de destination.

Ils se répartissent également selon deux grandes catégories : les incoterms de vente au départ et les incoterms de vente à l'arrivée.

Tableau N°03 : Tableau de répartition des incoterms selon la famille²⁶

Les incoterms de vente au départ	Les incoterms de vente à l'arrivée
Les familles : E, F, C	La famille D

Ils sont aussi regroupés selon le mode de transport utilisé.

- la répartition des incoterms selon le mode de transport

Tableau N°04 : Tableau de répartition des incoterms selon le mode de transport

Transport maritime	Tous modes de transport (y compris le transport maritime)
FAS, FOB, CFR, CIF	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

2.5 La présentation des incoterms :²⁷

Ce tableau résume les obligations du vendeur et de l'acheteur selon l'incoterm négocié dans le contrat.

²⁶ Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Bouchakour. S et AYACHE. D, école supérieure du commerce.

²⁷

*Tableau N°05: les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi.**Tableau représentatif des types d'incoterms*

Sigle	Libellé	Obligations du vendeur et de l'acheteur
EXW	Ex Works / à l'usine	Les obligations du vendeur s'arrêtent au moment où il met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses locaux ou dans un autre endroit désigné. L'acheteur supporte tous les frais et risques depuis les locaux du vendeur jusqu'aux siens.
FCA	Free Carrier / franco transporteur	le vendeur a rempli ses obligations de livraison de la marchandise lorsque cette dernière est dédouanée à l'export et a été remise au transporteur. Le transfert de frais et risques se fait au moment où la marchandise est entre les mains du transporteur.
FAS	Free Alongsideship / Franco le long du navire	Le vendeur a rempli son obligation de livraison de la marchandise lorsque cette dernière a été dédouanée à l'export et a été placée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu, et à partir de ce moment-là l'acheteur supporte tous les risques et frais jusqu'à ses locaux.
FOB	/Free on board	Le vendeur a rempli ses obligations lorsque la marchandise a été placée à bord du navire au port d'embarquement convenu. Le transfert de frais et de risques se fait lorsque la marchandise a franchi le bastingage du navire.
CFR	Cost and freight	Le vendeur paye les frais nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination convenu. L'acheteur assume les risques une fois que la marchandise est à bord du navire dans le port d'embarquement, et il supporte tous les frais dès le déchargement de la marchandise dans le navire.
CIF	Cost insurance and freight	Le vendeur a les mêmes obligations que selon le

		terme CFR, avec l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime
CPT	Carriage paid to	Le vendeur paie le transport principal sans souscription d'une assurance. Le transfert des risques se fait au moment où la marchandise a été livrée au transporteur.
CIP	Carriage insurance paid to	le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT mais dans ce cas le vendeur doit fournir une assurance.
DAT	Delivered at terminal / rendu au Terminal	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise (non dédouanée à l'importation) est déchargée au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. L'acheteur dédouane la marchandise et supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée.
DAP	Delivered at place / rendu au	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant, prête pour le déchargement au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée aux conditions fixées à l'alinéa Précédent
DDP	Delivery duty paid / rendu droits Acquittés	Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise de ses locaux jusqu'aux locaux de l'acheteur

Rapport de stage « Techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international » promotion 2019

Remarque :

Les incoterms CIP et CIF ne peuvent pas être utilisés en Algérie. Parce que l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995 relatives aux assurances et ses textes d'application exigent aux importateurs algériens, la souscription d'une assurance auprès d'une compagnie d'assurances locale.²⁸

²⁸ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international », promotion 2019 réalisé par Amina Sihali Alger.

Tableau N° 06: LA REPARTITION DES COUTS SELON L'INCOTERM

Libelles	Départ Usine EXW	Transport Acquitte FCA	Principal Par le vendeur FAS	FOB	CFR	Principal CIF	CP T	CI P	Supports vendeur jusqu'à DAT	Frais acheminement par le DAP	Destination DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement											V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com>

3. Modes de transport utilisés dans le commerce extérieur :

Le transport de marchandises vers le reste du monde se fait par :

- **Voie maritime** : C'est le moyen de transport le plus utilisé dans le monde des affaires pour ce qu'il offre comme service en termes de rapidité et en termes de coûts. Il permet de transporter toute sorte de marchandise quelque soit sa nature. D'un autre côté, il prend des longues distances et beaucoup risques²⁹.

²⁹Document « Transport Maritime » GEFECO <https://www.gefco.net>

- **Voie aérien** : c'est un mode de transport exercé par voie d'airs permettant à la fois le transport de certaines catégories de marchandises et des passagers.³⁰

Elle est à la fois caractérisée par sécurité et son coût dégressif.³¹

- **Voie terrestre** : est le mode de transport exercé par route qui permet de transporter soit des marchandises soit des personnes par différents moyens : Bus, Camion, Voiture ou par voie ferroviaire à l'aide de trains, des chemins de fer ou les Wagons.³²

3.1. Facteurs déterminants le mode de transport à utiliser :

Cela est déterminé par les caractéristiques des marchandises qui influencent le choix du moyen de transport à utiliser pour opération d'acheminement des marchandises. Parmi eux on trouve :

-La nature de la marchandise : sèche, surgelées, dangereuses, périssable... il s'agit d'un préalable qui permet de distinguer si la marchandise à acheminer nécessite des conditions particulières de transport.

-Le conditionnement et emballage des marchandises : il peut être une marchandise en vrac tel que : solide, liquide, gazeux, ou bien de marchandises conventionnelles : caisses, fûts, tubes, sacs... ou des marchandises conteneurisés.

-Les quantités de marchandises : elle permet d'estimer la capacité de transport nécessaire.

-Les délais : ici il s'agit de la rapidité de mode de transport à choisir afin de livrer la marchandise dans les délais convenus.

-Les coûts : choisir le mode de transport qui est financièrement réalisable et avantageux.³³

3.2. Les avantages et les inconvénients des modes de transport :

Chaque type de transport contient des avantages mais aussi des inconvénients qui sont présentés dans le tableau comme suit :

³⁰ « Transport aérien-Définition et Explications-Techno-Science.net » <https://techno-science.net>

³¹ « Export de fret aérien : comment obtenir les meilleurs tarifs ? » <https://www.qualitairsea.com>

³² Transport routier /GEFCO <https://www.gefco.net>

³³ Document « Détermination des moyens de transport- logistique conseil » <https://www.logistiqueconseil.org>

Tableau N° 07 :Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de chaque mode de transport

Mode de transport	Avantage	Inconvénient
Transport maritime	Permet d'acheminer une grande quantité avec des coûts faibles	Les délais d'acheminement longs Il est risqué
Transport aérien	Mode de transport très rapide Primes d'assurance faible adaptée pour les marchandises légères et périssables	Capacité de transport limité : n'est pas adapté à toute sorte de marchandise
Transport routier	Transporte tout type de marchandises dans des délais raisonnables avec des coûts raisonnables	Divers facteurs peuvent dégrader la qualité de l'opération de transport et engendrer des retards de livraison tel que la qualité des infrastructures, insécurité, conditions climatiques...
Transport ferroviaire	Rapidité et sécurité Horaires planifiés et respect des délais	Desserte limitée par le réseau ferroviaire ne convient pas aux courtes distances.

<https://www.logistiqueconseil.org>

Pour éviter chaque conflit entre le vendeur et l'acheteur, les incoterms ont donné lieu à la paix internationale en partageant le frais et les risques quelque soit le mode de transport utilisé.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que :

Le commerce extérieur a permis de faciliter les échanges entre les opérateurs économiques quelque soit leurs zones géographiques à travers un accord commercial qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Le commerce extérieur durant ces deux dernières années a été pénalisé par la crise sanitaire qui a frappé le monde ce qui a engendré la fermeture des frontières et a enregistré des déficits des balances de paiements des Etats.



Chapitre 2

Introduction

Le développement des économies nationales nécessite et entraîne une augmentation du volume des transactions commerciales internationales.

Les opérations du commerce extérieur international mettent en présence des acheteurs et des vendeurs de marchandises qui résident dans des pays lointains ce qui crée des difficultés lors du règlement, c'est pour cela plusieurs instruments et moyens de financement à l'international mise en place à plus au moins le long terme à travers le jeu de mécanismes mettant en jeu plusieurs opérateurs dont les banques et les sociétés spécialisés afin d'éviter le mal entendu entre les parties contractantes.¹

Dans ce chapitre, nous allons mettre l'accent sur les différents instruments et techniques de paiement à l'international

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre en trois sections :

Section1 : Les instruments de paiement

Section 2 : Les techniques de paiement

Section 3 : Les moyens de financement

¹ Mémoire de fin d'étude « Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire » cas ENIEM exécutées par la BEA ; promotion 2014/2015

Section 1 : Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation de plusieurs instruments qui servent de support au paiement. Certains d'eux ont une réalité physique tel que : le chèque, billet à ordre. Cependant, le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées « virement bancaire ».²

Dans cette section, on va expliquer chaque instrument de paiement avec ses avantages et ses inconvénients.

1. Le chèque :

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. C'est un moyen par lequel le titulaire « tireur » d'un compte donne l'ordre à son banquier de payer un bénéficiaire. Il n'est pas coûteux mais d'un autre côté il contient plusieurs risques tel que : le vol, perte, falsification et l'exportateur est exposé au risque de change.³

1.1. Mentions obligatoires du chèque ⁴:

il comporte :

- Le nom de la banque qui doit payer
- L'ordre de payer avec le mot « chèque »
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.

Il faut remplir :

- Le montant en lettres et en chiffres en haut à droite
- Le nom du bénéficiaire
- La date et le lieu où le chèque est créé, signature de l'émetteur du chèque.

1.2. Types de chèque

On distingue plusieurs types ;

² Mémoire de fin d'étude « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : cas opération d'importation au niveau de l'ENIEM » promotion 2014/2015, université Mouloud Mammeri.

³ PDF « techniques de paiement du commerce international »

⁴ Mémoire online « La gestion du portefeuille » cas de la BEA Bejaia/ Agence 41, promotion 2010.

1.2.1. Chèque barré : il est reconnu avec deux rayures tracé en haut et a gauche sur la face, le bénéficiaire de se chèque ne peut pas être payé en espèce et ne peut être encaissé que par une personne ayant un compte bancaire dont lequel il va le déposer pour une certaine durée⁵.

1.2.2. Chèque certifié : est un chèque certifié par une banque à travers la demande du donneur du chèque où il va transmettre l'argent vers un compte interne pour une durée déterminée. Durant cette période si le bénéficiaire n'a pas été encaissé, l'argent va se retourner vers le compte de donneur de chèque.

1.2.3. Chèque endossable : à travers ce type de chèque le bénéficiaire peut endosser le chèque pour payer une autre personne a travers la signature au dos du chèque et indiqué « endossé pour ». ⁶

1.2.4. Chèque non endossable : ici le chèque comporte une mention selon laquelle le bénéficiaire ne peut pas transmettre le chèque à une autre personne « tiers », il est le seul bénéficiaire de ce chèque.

1.2.5. Chèque de banque : il s'agit d'un chèque sue lequel une banque émettrice appose une mention que le montant du chèque est bloqué sur le compte de l'émetteur pour une durée de 8 jours.⁷

1.2.6. Chèque d'entreprise : ce type de chèque est présenté par l'exportateur à sa banque pour l'obtention du montant offert par l'importateur et pour qu'il soit régler la banque doit d'abord recevoir les fonds de la banque de l'importateur.

Il n'offre aucune garantie à l'exportateur.⁸

1.3. Les avantages et inconvénients du chèque⁹ :

Le chèque est composé des avantages ainsi que des inconvénients qui sont présentés comme suivent :

⁵ Document « La finance pour tous » <https://www.lafinancepourtous.com>

⁶ Document « les différents types de chèques-L-Exp-comptable »

⁷ « Les différents types du chèque » L-expert-comptable.com

⁸ Document « les différents chèques de banques »

⁹ Document « Avantages et inconvénients des chèques-La finance pour tous »

Tableau N°1 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilité d'utilisation • Permet d'éviter de circuler avec une quantité importante d'argent • Commissions faibles sur les chèques quel que soit la somme d'argent • Il permet de garder une trace de paiement 	<ul style="list-style-type: none"> • Falsification du chèque • Le compte peut être non approvisionné • L'initiative appartient à l'acheteur • Le délai de recouvrement peut être long si le chèque est libellé en devise • Coûts élevés pour les chèques de faible montant.

<https://www.lafinancepourtous.com>

D'après le tableau, on remarque que le chèque est l'instrument le plus utilisé pour le règlement des transactions pour ce qu'il contient comme avantage à son porteur mais au niveau international il est favorable d'éviter le règlement avec ce type d'instrument pour ce qu'il peut causer comme risque.

2. le virement bancaire

C'est un ordre par lequel l'acheteur donne l'ordre à son banquier de débiter son compte au profit de vendeur. L'opération est réalisée immédiatement dès que l'ordre est transmis au banquier ¹⁰

2.1. Les Mentions obligatoires du virement bancaire¹¹ :

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

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur)
- La somme (le montant de la facture)
- La monnaie (code ISO de la devise)

¹⁰ PDF « les techniques de paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

¹¹ PDF « les techniques du paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.doufront.net>

-La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT

-Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)

-Son adresse (ville, pays)

-La destination du virement (la banque de l'exportateur)

-Le N° de compte à créditer

-Le motif du règlement (N° de la facture)

En cas de virement effectué en devise:

-Achat au comptant

-Débit du compte en devises mettre des tirets

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère

2.2. Types de virements bancaires ¹²:

On distingue plusieurs types du virement bancaire qui sont cités comme suit :

2.2.1. Virement bancaire permanent: c'est un ordre donné par l'acheteur à une banque de payer un tiers, il permet de définir à l'avance le paiement qui sera exécuté automatiquement en fonction des critères précisés. Il permet au débiteur de régler ses dettes à échéance.

2.2.2. Le virement ponctuel : Le virement effectué à la date du jour soit à partir de la plateforme internet de la banque gratuitement soit par fax ou par téléphone qui est facturé.

2.2.3. Virement différé : c'est un virement qui est réalisable à une date programmée. La date d'envoi correspond à la date d'émission du virement

2.2.4. Virement SWIFT : c'est un moyen de paiement par lequel l'acheteur donne ordre à son banquier de débiter son compte au profit du compte du vendeur à travers le transfert d'argent entre deux banques via la messagerie financière par laquelle la banque de l'acheteur envoie un message SWIFT à la banque du vendeur en lui demandant de créditer une certaine somme sur le compte du bénéficiaire.

Il est Rapide, simple, peu coûteux et souple au niveau des formalités du réseau SWIFT.

2.2.5. Virement par courrier¹³: c'est une opération d'envoi et de transfert d'argent d'un compte vers un autre par voie postale. Il résulte des délais qui peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays donné.

¹² Document « Quels sont différents types de virement-Boursorama » <https://www.boursorama.com>

2.2.6. Virement par TELEX¹⁴ : c'est le transfert télégraphique, il s'agit du transfert d'argent d'une banque de l'importateur vers la banque de l'exportateur par l'envoi d'un ordre de paiement via un message câblé. Il est sécurisé pour les acheteurs.

2.2. Les Avantages Et les Inconvénients :

Parmi les avantages et les inconvénients du virement bancaire on trouve :

Tableau N°2 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement bancaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Il est rapide. • Peu coûteux et sûr. • Permet de conserver une trace en cas un problème survient. • Y'a pas de risque de vol ou de perte ou de falsification. 	<ul style="list-style-type: none"> • Il a un coût facturé par la banque. • Virement dans une monnaie étrangère peut subir des coûts plus élevés.

<https://www.banquepargne.net>

Dans ce tableau, on remarque que le virement bancaire est caractérisé par la simplicité d'effectuer le règlement par canal bancaire sans aucun déplacement ou frais supplémentaires et sans risque de vol ou de perte tel que le chèque.

Dans une opération d'ordre international il génère des coûts plus élevés.

3. les effets de commerce :

On peut les citer comme suivant :

3.1. La lettre de change :

C'est un écrit par lequel l'exportateur « tireur » donne l'ordre à son client importateur « tiré » de payer un montant à vue ou à échéance.

La traite doit contenir certain nombre de mentions :

- La dénomination de la lettre de change insérée dans le texte.

¹³ Mémoire « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » édition 2014/2015

¹⁴ Document « Transferts télégraphiques qu'est ce que et comment ca marche »

<https://moyentransfers.com>

- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer.
- L'indication de l'échéance.
- Celle de lieu de paiement.
- Nom de celui qui va recevoir l'argent.
- La signature du tireur.¹⁵

3.1.1. Avantages et inconvénients de la lettre de change :

Les avantages et les inconvénients distingués pour la lettre de change sont :

Tableau N°3 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité Sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisée. • Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie • C'est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque politique : Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne pas mobiliser la traite. • Risque de non-paiement écarte si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

<https://www.assurance-crédit-entreprise.fr>

D'après ce tableau on constate que la lettre de change est demandée par l'exportateur afin d'assurer son paiement en acceptant une traite qui peut prendre des longues durées. La lettre d'échange est tolérée uniquement aux professionnels qui détiennent un registre de commerce.

3.2. Le billet à ordre :

C'est un écrit par lequel une personne appelé « souscripteur » reconnu sa dette et s'engage à payer à une autre appelé « bénéficiaire » une certaine somme à une date déterminée.¹⁶

Il contient ;

¹⁵PDF « Les techniques du paiement du commerce international »

¹⁶ Conception personnelle

- 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 l'échéance ;
- Celle du lieu ou le paiement doit s'effectuer
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu ou le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre souscripteur.¹⁷

3.2.1. Les avantages et inconvénients :

Le billet à ordre comporte des avantages et des inconvénients qui sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°4 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement billet à ordre

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Il précise la date et le lieu de paiement. • Il est endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers. 	<ul style="list-style-type: none"> • Il est à l'initiative de l'acheteur « importateur ». • Il est soumis au risque d'impayé.

<https://www.documentissime.fr>

Cette technique réside sur la connaissance d'une dette de la part de l'importateur contrairement à la lettre de change pour que l'exportateur bénéficie de son paiement dans les délais convenus.

Plusieurs moyens de paiement sont à la disposition pour régler les transactions.

¹⁷ PDF « Les techniques du financement du commerce international <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

Section 2 : Les techniques de paiement

Pour faire face aux risques résultant du manque de confiance entre les partenaires concernant le risque de non-paiement, des techniques de paiements sont apparues afin de résoudre et éviter les conflits qui peuvent s'installer entre le vendeur et l'acheteur.

Dans cette section, on va mettre le point sur les différentes techniques des paiements.

1. Les techniques documentaires :

Parmi elles :

1.1. Le crédit documentaire¹⁸ :

Est l'opération par laquelle la banque émettrice s'engage à payer l'exportateur dans un délai précis, un certain montant contre remise de documents conformes

Cette technique est un instrument de garantie qui joue un rôle important dans le commerce international, ce n'est donc pas seulement une opération de crédit mais aussi de garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une «ouverture de crédit documentaire ». Le principe de base de cette opération est l'échange des documents contre paiement.

Le déroulement du crédit documentaire étant une technique large et faisant objet de notre étude sera abordé en détails dans le chapitre suivant.

Malgré l'évolution des échanges internationaux, des techniques de paiement offrant une sécurité des transactions ont été mises en place, elles consistent à passer par les banques ayant pour rôle de financer les transactions en toute sécurité et garantie pour les partenaires, ou bien en jouant le rôle d'intermédiaire, permettant l'encaissement des documents seulement pour assurer la bonne fin de l'opération commerciale.

1.2. La remise documentaire¹⁹

C'est une technique par laquelle l'exportateur demande à sa banque de remettre les documents permettant la prise de la marchandise par l'importateur contre paiement ou acceptation de payer la somme déterminée.

Il existe deux types d'encaissements documentaires

¹⁸ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, réalisé par Amina Sihali, Alger.

¹⁹ PDF « remise documentaire » <https://static.societegenerale.fr>

1. Remise documentaire contre paiement :

Il s'agit des remises dans la banque chargée de l'encaissement de ne pas remettre les documents à l'importateur que contre paiement immédiat.

2. Remise documentaire contre acceptation :

La banque de l'importateur ne lui donne pas les documents sauf contre l'acceptation de ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

1.2.1. Intervenants de la remise documentaire :

-Le **donneur d'ordre « remettant »** : c'est le vendeur

-Le **tiré** : c'est l'acheteur « importateur »

-La **banque remettante** : c'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.

-La **banque présentatrice** : c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.²⁰

2. techniques non documentaires

On trouve :

2.1. Le transfert libre :

C'est une technique utilisée entre l'importateur et l'exportateur qui se connaissent et traitent des opérations commerciales entre eux depuis longtemps. Cette technique consiste à demander le paiement des marchandises exportées contre simple présentation de la facture commerciale, le règlement du montant est réalisé immédiatement si le paiement à vue ou par échéance si le paiement est différé.²¹

2.1.1. Le déroulement de l'encaissement simple (transfert libre) :

Ici il s'agit d'un simple jeu il faudrait seulement présenter la facture commerciale afin d'être payé par son client soit à vue ou à terme

Paiement à vue : Une fois que le client a reçu la facture possède immédiatement au paiement

²⁰PDF « Remise documentaire » <https://societegenerale.fr>

²¹ Document « l'encaissement simple ou paiement contre facture—SEPA CréditTransfer » <http://www.comprendrelespaiements.com> 14octobre2014

- Paiement à échéance : ici il s'agit d'accepter une traite afin d'effectuer le règlement à une date déterminée.

2.1.2. Les avantages et les inconvénients du transfert libre :

Les avantages et les inconvénients du transfert libre sont présentés dans le tableau comme suit :

Tableau N°5 : tableau présentatif des avantages et des inconvénients du transfert libre

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - La simplicité de la procédure ; - La modération des coûts ; - La rapidité ; - La souplesse. 	<ul style="list-style-type: none"> - Il ne comporte aucune garantie de paiement à l'exportateur puisque l'acheteur prend possession des marchandises avant de payer.

<https://www.comprendrelespaiements.com>

D'après ce tableau, on constate que cette technique est la plus simple en comparaison avec les autres.

Il réside sur le critère de confiance entre les deux parties sans aucune procédure permettant d'assurer le paiement.

2.2. La technique du Contre remboursement

Est une technique de paiement où l'encaissement est effectué à la livraison de la marchandise.

L'exportateur remet les marchandises au transporteur avec une lettre d'instruction qui doit être figurée sur le contrat de transport signé par le transporteur et l'expéditeur où il indique le montant à payer par le client à la livraison des marchandises et le moyen de paiement qui sera utilisé lors de la transaction.

Le transporteur remet la marchandise à l'importateur contre paiement du montant indiqué dans la facture. Une livraison partielle de la marchandise par le transporteur n'est pas autorisée, il doit livrer la totalité de la marchandise et réclamer l'intégralité de la somme due.

En cas de livraison sans réclamation du montant convenu, le transporteur devra rembourser l'exportateur.²²

²²Document « définition de paiement contre remboursement- Le dico du commerce » <https://www.glossaire international.com>

2.2.1. Les avantages et les inconvénients de la technique du contre remboursement :

Parmi les avantages et les inconvénients de cette technique on peut citer :

Tableau N°6 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la technique du contre remboursement

Les avantages	Les inconvénients
<p>-C'est une technique très simple, souple et exige peu de formalisme</p> <p>-Le transporteur de la marchandise est le responsable en cas de livraison de la marchandise ou le non paiement de la part du donneur d'ordre</p> <p>- Le transporteur lui-même peut prendre des mesures de conservation des marchandises</p>	<p>-Coûts élevés</p> <p>-Risque de non-paiement</p>

[https://slideplayer.com/gestion des opérations import -export](https://slideplayer.com/gestion%20des%20op%C3%A9rations%20import%20-%20export)

Dans ce cas, l'inconvénient de cette technique réside sur le fait que le transporteur est le responsable de tout risque que la marchandise peut subir ou en cas de non paiement de la part du client.

2.3. Le compte à l'étranger²³ :

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger dans le pays de l'importateur, il peut lui ouvrir un compte ce qui permet :

- A l'importateur de payer dans son pays.
- Réduire les montants des commissions.
- L'exportateur informe son client « importateur » de se diriger vers la banque « filiale » afin de payer le montant soit un chèque, virement, lettre de change au niveau de son compte existant de la part de l'importateur.

²³ Mémoire « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » édition 2014/2015 cas ENIEM exécuté par BEA, université de Bejaia.

Lors d'une transaction internationale il faudrait connaître toutes les techniques de paiements et choisir la plus correspondante selon les différents critères négociés entre les parties contractantes.

Section 3: Les moyens de financement à l'international :

Il existe des moyens de financement à l'exportation et d'autres à l'importation et afin d'assurer la sécurisation de paiement par le client étranger, le vendeur prend des précautions en faisant appel à des moyens de financement

Dans cette section, on va citer les différents moyens de financement à l'étranger

3.1. Les moyens de financement à l'exportation

3.1.1. L'avance en devise c'est une avance de trésorerie du montant de votre exportation qui permet de financer votre poste client tout en couvrant votre entreprise contre le risque de change.²⁴

Il consiste pour l'exportateur disposant de créances en devises sur un client étranger à se faire consentir par sa banque un crédit de trésorerie à court terme. Les intérêts du crédit sont réglés au moment du remboursement de l'avance.²⁵

3.1.2. Crédit fournisseur c'est un prêt bancaire à moyen et long terme entre 18 mois jusqu'à 7ans lorsqu'il s'agit d'un crédit qui est accordé à l'exportateur afin de l'octroyer à son acheteur dans le cadre de son contrat commercial dans le but d'exportation des biens ou des services. Ce type de crédit permet de couvrir les besoins de financement liés aux délais de paiement accordés à un importateur.

L'exportateur peut escompter sa créance afin de pouvoir rembourser la banque par l'encaissement du montant due par l'importateur étranger.²⁶

Fonctionnement : L'exportateur décide d'octroyer un crédit à son client étranger et prend le devant et présente à sa banque pour négocier sur le montant et les délais à accordés.

Après l'exportateur se dirige un organisme d'assurance pour se couvrir contre tout risque peut survenir lors de cette opération.

Après l'accord sur toutes les clauses, un contrat sera établi entre eux.

L'exportateur opte pour l'opération de l'expédition des marchandises vers le pays de son client et envoie les documents nécessaires à la banque avec des effets tirés sur l'acheteur qui seront par la suite transmis à la banque de l'acheteur pour leur notification de la part de l'acheteur.²⁷

²⁴ www.glossaire-international.com

²⁵ « Avances en devises » Banque entreprise .bnpparibas

²⁶ Document « Crédit fournisseur : fonctionnement et utilité- Ooreka » <https://leasing.ooreka.fr>

²⁷ Document « fonctionnement du crédit fournisseur » <https://leasing.ooreka.fr>

3.1.3. Crédit acheteur :

Technique à court terme dont lequel la banque de fournisseur accorde un crédit à l'acheteur pour financer l'export. L'importateur peut régler au comptant les biens et services et le risque de non-paiement est assumé par la banque.

La particularité de ce type de crédit est qu'il est consenti par une banque française à un acheteur étranger ou à sa banque avec une garantie de la Coface qui permet au fournisseur d'être réglé au comptant.

Il existe deux formes du crédit acheteur :

- **Crédit accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur** : il est utilisé lorsque l'acheteur manque d'expérience.
- **Crédit accordé par la banque de l'exportateur directement à l'acheteur** : il est accordé à des établissements et des entreprises qui fournissent des services financiers capables de mener des négociations avec des banques étrangères.²⁸

3.2. Moyens de financement à l'importation :

On trouve :

3.2.1. Crédit-bail²⁹ :

Est une location avec option d'achat.

Son principe :

L'entreprise ayant besoin d'un bien, il formule une demande auprès de la société de leasing qui va ensuite acheter ce bien et le louer à son client pendant une période déterminée. Il peut être un bien matériel ou immatériel « immobilier ».

La durée du contrat est en général fixée en termes de l'amortissement fiscal de ce bien.³⁰

3.2.2. L'affacturage

C'est une technique par laquelle l'exportateur cède à un établissement spécialisé appelé « factor » l'intégralité ou une partie de ses créances à l'exportation détenue sur son client étranger. En contre

²⁸ Crédit acheteur » <https://international.groupecreditagricole.com>

²⁹ Conception personnelle

³⁰ Crédit-bail-Définition-dictionnaire juridique <https://www.dictionnaire-juridique.com>

partie, le factor possède un recouvrement de ses créances et paie au comptant le montant des créances.³¹

3.2.2.1. Déroulement de l'opération de l'affacturage :

Il se fait à travers deux étapes

La première étape : l'exportateur cède à la société du factor les factures détenues sur son client étranger.

La deuxième étape : La société du factor possède au paiement de l'exportateur après le prélèvement des commissions³²

3.2.3. Le forfaitage³³ :

Il s'agit d'une opération d'achat des créances par un établissement qui s'appelle «factor» en contrepartie d'un paiement immédiat du montant correspondant à la créance cédée.

3.2.3.1. Les caractéristiques du forfaitage :

-Il donne lieu à deux contrats entre

- Le vendeur et l'acheteur ce que n'appelle un contrat commercial
- un autre établi avec la société Factor « contrat forfaitage »

-Les délais de règlement sont accordés à moyen et long terme

- Les créances sont exprimées en deux devises essentielles : l'euro et le dollar pour éviter les problèmes de refinancement.³⁴

3.2.3. Déroulement du forfaitage

Il est divisé en deux parties : la première réside sur la négociation et l'autre sur la réalisation

- ❖ **La négociation :** dans cette phase l'exportateur établit une demande qui prend certains détails tel que le pays de l'importateur, le montant de la transaction, les délais de paiements... afin de souligner le taux de crédit à mettre pour l'encaissement.
- ❖ **La réalisation :** dans cette phase l'exportateur présente à la société factor les documents liés à cette opération pour l'examen de leurs conformités pour que le paiement soit réalisé à l'échéance pour le compte de la banque par son tour remboursera l'exportateur par virement bancaire.³⁵

³¹ PDF « Les couvertures internationales »

³² PDF « Les couvertures internationales »

³³ PDF « Les couvertures internationales »

³⁴ PDF « les couvertures internationales »

³⁵ PDF « Les couvertures internationales »

3.2 .4. L'avance en devise à l'exportation³⁶ :

Elle est à la fois un moyen de financement et un outil de couverture du risque de change qui s'agit d'un emprunt à court terme exprimé en devises de la part de la banque accordé à l'exportateur pour bénéficier de la créance détenue sur un client étranger et sera remboursé lors du règlement.

3.2.5. La mobilisation des créances nées sur l'étranger³⁷ :

C'est une opération à court terme qui consiste à obtenir le montant de la créance de la part de la banque c'est-à-dire avoir une avance de paiement jusqu'au règlement des factures par le client étranger.

Il existe une multitude de moyens de financement pour l'exportateur et l'importateur qui lui permet de trouver le degré de sécurité qu'il recherche

³⁶ Mémoire online , AMEL. DOUKH,« Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de la BEA »promotion 2005 <https://www.memoireonline.com>

³⁷ Sébastien Beyet« La mobilisation de créances nées sur l'étranger »2019, <https://agicap.com>

Conclusion

Atravers ce chapitre, nous pouvons conclure que :

Les entreprises peuvent faire recours aux différents modes de financement afin de se protéger contre le risque de non paiement ou la défaillance du client étranger.

Il est essentiel de connaître les différents instruments et moyens lors d'échanges à l'international afin d'opter pour la mieux adapté selon les différents critères. Pour cela, il faut mettre une stratégie qui correspond à ses produits et ses clients.



Chapitre 3

Chapitre 3 : Le financement par le crédit documentaire

Introduction

Le crédit documentaire est un moyen de financement mis en place afin d'éviter les conflits en raison du manque de confiance concernant le paiement et afin de sécuriser et d'assurer le bon déroulement d'une opération internationale entre parties « importateur » et « exportateur » qui leur offrent un haut niveau de sécurité, du fait de la distance sont imparfaitement renseignées l'un sur l'autre. Le vendeur pour être assuré d'avoir son paiement pour dessaisir la marchandise et l'acheteur avant d'avoir la marchandise conforme à sa commande n'acceptera pas le règlement.¹

C'est pourquoi est né le crédit documentaire qui est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation afin de rendre les deux parties satisfaites.

Dans ce chapitre, on va mettre l'accent sur le rôle du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre en deux sections :

Section 1 : Notions de base sur le crédit documentaire

Section 2 : Mécanisme du crédit documentaire

¹Mémoire de fin d'étude « Les techniques et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, réalisé par Sihali Amina, Université d'Alger.

Section 1 : Notions de base sur le crédit documentaire.

Le crédit documentaire est un moyen de financement très utilisés dans les transactions internationales. Pour sa sécurité qu'il offre aux deux parties.

Dans cette section, on va montrer les différents types du crédit documentaire et la particularité de chacune d'eux avec

1. Historique du crédit documentaire²

Le crédit documentaire est né de la pratique pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle est né au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Il émit par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Depuis 1945, il a connu un nouveau regain de succès. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international

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

2. Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire³:

Sont des règles mises en place par la chambre du commerce internationale

2.1. Définition des Règles et Usances Uniformes (RUU) :

Sont des règles émis en place en vue d'avoir une meilleure utilisation des techniques de paiement du commerce international.

2.2 Les objectifs des règles et usances uniforme RUU 600

Les objectifs des RUU peuvent être résumés dans les points suivants :

- Limiter les zones de flou
- Limiter les interprétations possibles et dont les conflits et refus de documents abusifs
- Responsabiliser d'avantage les émetteurs de crédits documentaires par des règles plus contraignantes.
- Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banques, des techniques
- et des méthodes standards aux fins de traitement des lettres de crédit dans le
- financement du commerce international ;
- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- Réduire le nombre de documents irréguliers ;

² LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG 1999 P15.

³ Article 38 .b, RUU relatives aux crédits documentaires, brochure n°600, révision 2007

3. Définition du crédit documentaire

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

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement de la banque Emettrice de payer le vendeur pour le compte de son client « acheteur » à condition que le vendeur fournisse les documents conformément aux conditions énoncés dans la lettre de crédit.

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

- Moyen de transaction : Il permet d'acquérir des marchandises avec l'intervention de deux banques
- Élément de confort et sécurité : Il est un moyen de paiement plus sécurisé
- Instrument de règlement : Il est utilisé pour le paiement des importations.⁴

4. Les intervenants :

Il implique quatre parties :

4.1. Le donneur d'ordre : c'est l'importateur ou l'acheteur qui donne l'instruction à sa banque d'ouvrir le crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

4.2 La banque Emettrice : c'est la banque de l'importateur, sur sa demande la banque procède à l'ouverture du crédit documentaire

4.3. Le bénéficiaire : c'est l'exportateur ou bien le vendeur « fournisseur » c'est le bénéficiaire final du paiement c'est-à-dire à sa faveur que le crédit documentaire est ouvert.

4.4. La banque Nidificatrice : c'est la banque correspondante à la banque Emettrice, elle reçoit de l'argent pour le compte de l'exportateur.⁵

5. Objet du crédit documentaire :

L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur et de l'importateur ainsi les banques partenaires⁶.

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

Pour l'acheteur, il lui permet d'obtenir la marchandise désirée en quantité et en qualité comme convenu depuis le début.

⁴ LAHLOU M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG, 1999 P 15.

⁵ Article « tout savoir sur le crédit documentaire » <https://agicap.com>

⁶ P. GARSUAULT et S. PRIMI, « les opérations bancaires internationales » ED. BANQUE. Paris. 1957. P 113

6. Types du crédit documentaire⁷ :

Le crédit documentaire qui a depuis longtemps connu des modifications et des évolutions, est une technique de paiement qui bénéficie d'un caractère de multiplicité, ainsi, il offre aux utilisateurs des options lui permettant de se présenter sous plusieurs formes, cela peut être lié à la nature du crédit choisi, aux banques intervenantes, à la transférabilité du crédit ainsi qu'aux modalités de paiement. Il existe donc différents types de crédit documentaire qui peuvent être classés selon trois critères :

6.1. Selon Le Critère De Sécurité :

Chaque type de crédit documentaire contient une spécificité selon le degré de confiance accordé entre les partenaires commerciaux

- Crédit documentaire révocable
- Crédit documentaire irrévocable
- Crédit documentaire irrévocable et confirmé
- Crédit documentaire irrévocable non confirme

6.1.1. Crédit documentaire révocable

Ce type de crédit offre la possibilité au donneur d'ordre (l'acheteur) de modifier ou d'annuler celui-ci, de son propre gré et à tout moment sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable si le correspondant bancaire n'a pas encore honoré les documents. D'une manière générale, il n'est pas satisfaisant, car il ne sécurise pas totalement l'exportateur. Il est rarement utilisé malgré son caractère de rapidité de règlement.

6.1.2. Crédit documentaire irrévocable :

Dans cette forme de crédit, la banque émettrice prend l'engagement ferme et définitif d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociation du crédit, sous réserve de la conformité des documents aux stipulations du crédit et du respect de la date de validité. Le crédit documentaire irrévocable ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties intéressées. Il est considéré comme plus sécurisant que le Credoc révocable, toutefois le bénéficiaire court deux risques d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non transfert. Le crédit est réputé irrévocable s'il n'y a aucune indication stipulant clairement qu'il est révocable. Ajouter une source

6.1.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice à en générale, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur, si n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. Dans tous les cas, la confirmation permet au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non transfert et réduit les délais de paiement. C'est la forme la plus sûre. Certains pays refusent le principe même de confirmation estimant que l'engagement de leur banque, la banque

⁷LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie et de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG, 1999.

émettrice, suffit. Le vendeur doit donc demander à sa banque de prendre le risque banque et le risque payer à sa charge.

6.1.4. Le crédit irrévocable non confirmé :

Il s'agit d'un seul engagement de la part de la banque Emettrice de payer le bénéficiaire.

6.1.5 : Le crédit documentaire irrévocable et notifié :

Ici l'exportateur est protégé uniquement contre le risque de non-paiement par la banque Emettrice:

6.2. Selon le critère « modes de réalisation »

Le crédit documentaire peut se réaliser de quatre manières :

6.2.1. Par paiement à vue :

La banque émettrice ou confirmatrice selon le cas paie au vu des documents reconnus conformes a

6.2.2. Par paiement différé :

La banque émettrice s'engage à payer l'exportateur au terme d'une période déterminée dans le crédit ; Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

6.2.3. Par acceptation :

La banque émettrice ou confirmatrice, à la présentation de documents conformes accepte une traite tirée sur elle et s'engage à la payer à échéance.

4.2.4. Par négociation :

Pour réaliser le crédit la banque désignée achète des traites tirées sur une autre banque qu'elle-même et/ ou les documents jugés conformes en acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire.

6.3. Selon le critère de financement⁸(Credoc spéciaux)

Afin de répondre à des besoins spécifiques, les banques mettent à la disposition de leurs clients des types particuliers de crédits documentaires.

4.3.1. Le crédit documentaire revolving :

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il est mis en place lorsque la qualité de la marchandise et les prix ne changent pas. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

On distingue deux types de crédit documentaire revolving, automatique et périodique :

4.3.1.1. Le crédit documentaire revolving automatique

Le crédit documentaire revolving automatique est un crédit documentaire normal qui se fait renouveler par lui-même dans certaines conditions sans qu'il soit stipulé par les délais de renouvellement, tout fois, il sera effectué hors de la présentation des documents par le vendeur.

⁸ Mr MADOUNI Boualem, séminaire de fin d'année « les opérations de commerce extérieur » 2018.

4.3.1.2. Le crédit documentaire revolving périodique

Le crédit documentaire périodique est défini comme étant « un crédit documentaire qui se renouvelle dans des délais déjà prévu. Lors de l'ouverture de la lettre de crédit (mensuel, trimestriel, chaque x jours, ...).

Ce type de crédit est plus organisé, dont le banquier émetteur connaît l'importance du risque qu'il prend, le nombre de livraison est prédéterminée, ainsi que leurs montants et délais »

4.3.2. Le crédit documentaire transférable :

Un crédit transférable est un crédit qui stipule spécifiquement qu'il est « transférable ». Un crédit transférable peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire) à la demande du bénéficiaire (le premier bénéficiaire).

4.3.3. Le crédit documentaire Red clause :

Ainsi appelé, parce que, à l'origine, la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit.

La particularité de ce crédit est l'existence d'une clause qui autorise la banque notificatrice ou confirmant sur ordre et pour le compte de la banque émettrice à effectuer des avances de fonds au vendeur avant la présentation des documents exigés dans le crédit documentaire ou sur présentation de documents provisoires.

Cette clause comporte un risque pour l'importateur car il demeure responsable du remboursement des avances si l'exportateur ne remet pas à temps les documents exigés.

Alors, si l'exportateur n'expédie pas la marchandise et ne rembourse pas les avances, la banque notificatrice réclamera ce remboursement à la banque émettrice, qui agira de la même façon avec l'importateur. Ajouter une source

4.3.4. Le crédit documentaire adossé ou “back to back” :

Si le crédit documentaire de base n'est pas transférable, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice d'ouvrir un crédit back to back en faveur d'un fournisseur ou d'un sous-traitant.

Même si ces deux crédits constituent la même opération commerciale mais ils sont indépendants l'un de l'autre. Le bénéficiaire du crédit d'origine est le donneur d'ordre du crédit back to back.

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les opérations internationales par lequel les deux parties se mettent d'accord sur un type selon les clauses du contrat établi entre eux.

Section 2 : Mécanisme du crédit documentaire

Le crédit documentaire réside sur le critère de vérification des documents conformes par la banque attestant de l'expédition des marchandises.

Pour réaliser une opération avec ce moyen nécessite un enchaînement des étapes.⁹

Dans cette section on va montrer comment se déroule le crédit documentaire et qu'ils sont les avantages, inconvénients, risques et coûts qui détiennent.

1. Les caractéristiques du crédit documentaire¹⁰ :

Le crédit documentaire comporte un certain nombre de caractéristiques qui sont les suivants :

1.1. Les dates :

Les cinq dates clés du crédit documentaire sont :

- La date d'ouverture du crédit documentaire : représente le jour où le client importateur se présente au niveau de l'agence pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger ;
- La date limite d'expédition ou de mise en service : le fournisseur dispose d'une date limite pour expédier la marchandise ou réaliser les prestations de service ;
- La date limite de présentation des documents par le bénéficiaire, ce dernier dispose de vingt et un jours maximum après la date d'expédition pour présenter les documents ;

Les banques disposent d'un délai maximum de cinq (05) jours ouvrés pour examiner les documents et déterminer s'ils sont conformes. Au-delà de ce délai, les documents sont réputés conformes ;

- La date limite de validité du crédit documentaire, au-delà de cette date le crédit ne bénéficie pas de l'engagement bancaire ajouter une source

1.2. Les documents :

Le crédit documentaire est une technique de paiement fondée sur la présentation de documents conformes, autrement dit, le paiement d'un crédit documentaire dépend de la conformité des documents.

Vu l'importance des documents, le dossier du crédit documentaire doit être préparé minutieusement par l'exportateur pour satisfaire aux conditions suivantes : l'intégralité, la concordance et la conformité.

En effet, les documents doivent être présentés dans les délais, et ils doivent être vérifiés dans un délai maximal de cinq jours.

Cependant, deux types de vérifications s'imposent et engagent la banque qui les accomplit :

- Une vérification quantitative : consiste pour le banquier à s'assurer que tous les documents mentionnés à l'ouverture du crédit ont été remis par l'exportateur.
- Une vérification qualitative : consiste pour le banquier à s'assurer que les documents ne comportent aucune réserve pouvant empêcher le règlement.

Alors le banquier doit effectuer une vérification minutieuse de chaque document et relever les éventuelles irrégularités qui sont classées selon leur importance en deux catégories :

- Réserves mineures

⁹ Conception personnelle

¹⁰ Rapport de stage «les techniques et garanties bancaires internationales », promotion 2019, réalisé par Sihali O et Slimani .N, Université Mouloud Mammeri.

- Réserves majeures

En cas de réserves, la banque ne procède au paiement de l'exportateur qu'après réception d'une main levée de réserves établie par le donneur d'ordre.

1.3. Le caractère d'indépendance :

Le crédit documentaire est une transaction distincte de la vente ou du contrat liant l'exportateur et l'importateur. Ajouter une source

1.4. Le pli cartable :

Le pli cartable est un jeu de documents remis par le chargeur (exportateur) au transporteur en vue de leur délivrance au destinataire. Il peut être également transmis directement du fournisseur à son client par DHL sans passer par le canal bancaire. Il peut être demandé par le donneur d'ordre afin de faciliter et d'accélérer le dédouanement de la marchandise. Ajouter une source

1.5. Le crédit documentaire est une garantie :

- **En faveur du vendeur :** il lui garantit le règlement de la transaction, il est sûr d'être payé grâce à l'engagement de la banque émettrice et confirmatrice si le crédit est confirmé.

- **En faveur de l'acheteur :** celui-ci est certain que les délais (d'expédition, de présentation de documents) et les prix seront respectés, et que l'exportateur ne sera payé que s'il fournit des documents prouvant le respect de ses engagements et lui permettant d'en avoir possession de la marchandise.

2. Les Avantages / Inconvénients du crédit Documentaire¹¹

Les techniques du crédit documentaire présentent un certain nombre d'avantages et d'inconvénients qui sont

Tableau N°01 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Technique sûre si le crédit documentaire est irrévocable, la sécurité est encore renforcée s'il est confirmé - Assure le principe de l'égalité c'est-à-dire qu'il y a un équilibre entre les obligations de l'acheteur et celles du vendeur - L'engagement des banques (émettrice, confirmatrice) de payer et de vérifier les documents 	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités administratives lourdes et complexes - Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance)

¹¹ Rapport de stage « les techniques de paiement et les garanties bancaires », promotion 2019, réalisé par Sihali O et Slimani N, université Mouloud Mammeri.

<ul style="list-style-type: none"> - Seule la fraude permet l'opposabilité du paiement - Le crédit documentaire est un moyen de financement à court terme ; - Le crédit documentaire garantit le risque commercial - Le crédit documentaire irrévocable et confirmé garantit le risque politique et le risque de non transfert. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10 000 €
---	---

Source : Rapport de stage « techniques et garanties bancaires », 2019 PAR Slimani .N et Sihali .O, université de Mouloud Mammeri

D'après le tableau, on remarque que le crédit documentaire offre une sécurité plus comparaison avec les autres types.

- Il répond aux exigences des deux parties.
Mais sa démarche est très lourde et coûte trop cher

4. Coût du crédit documentaire¹²

Le crédit documentaire est un outil relativement cher surtout lorsqu'il est confirmé il comporte plusieurs coûts qui dépendent du type de crédit ouvert et de l'évaluation du risque effectuée par la banque confirmatrice, plus le risque est élevé plus le coût l'est également. On constate pour la confirmation un coût allant de 0,5% à 3% par an. Coût du crédit documentaire

Tableau N°02: les commissions et coûts du crédit documentaire supportés par l'importateur et l'exportateur

Commission perçues par la banque émettrice	Commission perçues par la banque notificatrice
Commission d'ouverture : Environ 1% par an, en général par trimestre indivisible, ce qui explique que l'acheteur attende souvent le "dernier" moment pour ouvrir un crédit documentaire.	Commission de notification : (indépendante de la durée du crédit) : 0,1% jusqu'à 9 millions FRF, 0,05% au-delà.
Commission d'utilisation : 0,125% par trimestre	Commission de confirmation : (peut être très élevée en fonction du risque, prorata temporise) en moyenne 0,2 par trimestre indivisible.
Commission de risque : 0,25% par trimestre	Commission de levée des documents : 0,15%
Commission d'échéance : 0,083 par mois jusqu'à l'échéance, pour crédits documentaires payable à terme.	Commission de paiement ou d'acceptation ou de négociation Environ 0,15%

Source : BOUTOUX Charles ; «Crédit documentaire moyen de paiement international » ; Edition : DUNOD ; 1979

¹² BOUTOUX CHARLES, « Crédit documentaire moyen de paiement international » Edition DUNOD, 1979

5. Les Risques Du Crédit Documentaire¹³

5.1. Définition du risque

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certaines activités ou à certaines situations.

En socio économie, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit au quotidien. Toute transaction commerciale qui s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risque

5. 2. Les risques encourus par les différentes parties intervenantes dans un crédit documentaire :

Malgré son haut degré de sécurisation, le crédit documentaire représente des risques pour les différentes parties (le donneur d'ordre, le bénéficiaire, la banque émettrice, la banque notificatrice, la banque confirmant)

- **Les risques pris par la banque émettrice :**

- L'insolvabilité de son client donneur d'ordre.
- Le risque de vérification des documents.

- **Les risques pris par la banque notificatrice :**

- Sa seule responsabilité est d'examiner les documents et notifier le crédit au bénéficiaire donc son risque financier est nul.
- Elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, et le risque pays, dans le cas où elle ajoute sa confirmation au crédit ;
- Elle court un risque technique lié à l'examen des documents

- **Le risque encouru par l'importateur :**

- La non-conformité de la marchandise.

- **Le risque encouru par l'exportateur :**

- Si le crédit n'est pas confirmé, il court le risque d'insolvabilité de la banque émettrice.

Le crédit documentaire est une procédure un peu complexe qui nécessite du temps mais qui garantissent aux deux parties le bon déroulement de l'opération.

¹³ Mémoire de fin d'étude « les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019 réalisé par Sihali Amina, université d'Alger

Conclusion

Le crédit documentaire constitue le mode de réalisation le plus efficace par son engagement irrévocable et le plus sûr grâce à sa large capacité qui fait de lui le moyen le plus utilisé dans les transactions commerciales internationales, à travers l'intervention des banques qui facilitent sa réalisation.



Chapitre
Empirique

INTRODUCTION :

Dans les différents chapitres étudiés précédemment, nous avons exposés les principales techniques de paiementset de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation. Nous avons tenté de comprendre les opérations et les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire. Dans ce chapitre, il nous a été possible de traiter et de présenter un cas réel où on va s'intéresser à la présentation de l'organisme d'accueilà la présentation de cadre méthodologique de la recherche adopté pour analyser une opération d'importation de l'entreprise ENIEM. Ce chapitre sera composé de trois sections, qui s'intitulent comme suit:

Section 1 : Présentation de l'entreprise « ENIEM »

Section 2 : Présentation du cadre méthodologique

Section 3 : Etude d'une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire.

Section 1 : Présentation de l'entreprise « ENIEM » :

L'ENIEM est une entreprise qui est active dans le domaine de l'industrie et présente des services dans le financement extérieur en matière d'exportation et d'importation.

Dans cette section, il s'agit de la présentation de l'organisme d'accueil « ENIEM »

1. Présentation de l'ENIEM :

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager (ENIEM) une entreprise issue de la restructuration organique de SONELEC, elle active dans plusieurs domaines : la fabrication et la commercialisation de ses différents produits qui se composent de quatre unités de production, au sein de son complexe :

- Unité cuisson ;
- Unité froid ;
- Unité climatisation ;
- Unité de prestation technique

L'ENIEM dispose de plus de 2000 Agents à travers le territoire national.

2. L'organisation et la situation géographique de l'ENIEM

L'ENIEM (l'unité froide, cuisson et climatisation) se trouve au niveau de la zone industrielle « AissatIdir » de Oued Aissi, distante de 07Km du chef-lieu de wilaya, elle s'étale sur une surface totale de 55 Hectares ; ce complexe a été réalisé pour un montant de 400 millions de dinars et qui est administré par la direction générale située au centre-ville à proximité de la gare routière, l'unité des produits sanitaires de Meliana (USM) wilaya de Ain Defla, et l'unité des Lampes celle de Mohammedia (ULM) wilaya de Mascara.¹

2.1. L'organisation :

A partir de Janvier 1998, l'entreprise s'est réorganisée en centre activité stratégiques qui s'articule autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir :

-Trois unités de production spécialisées par produit :

- **Unité froid** : fabrication de réfrigérateurs (petit et grand modèle) et congélateurs ;
- **Unité cuisson** : fabrication de cuisinières tout gaz ;
- **Unité climatisation** : fabrication de climatiseurs individuels et autres appareils.
- Une unité de soutien technique aux productions ;
- Une unité commerciale.

¹ Document « Présentation de l'entreprise ENIEM »

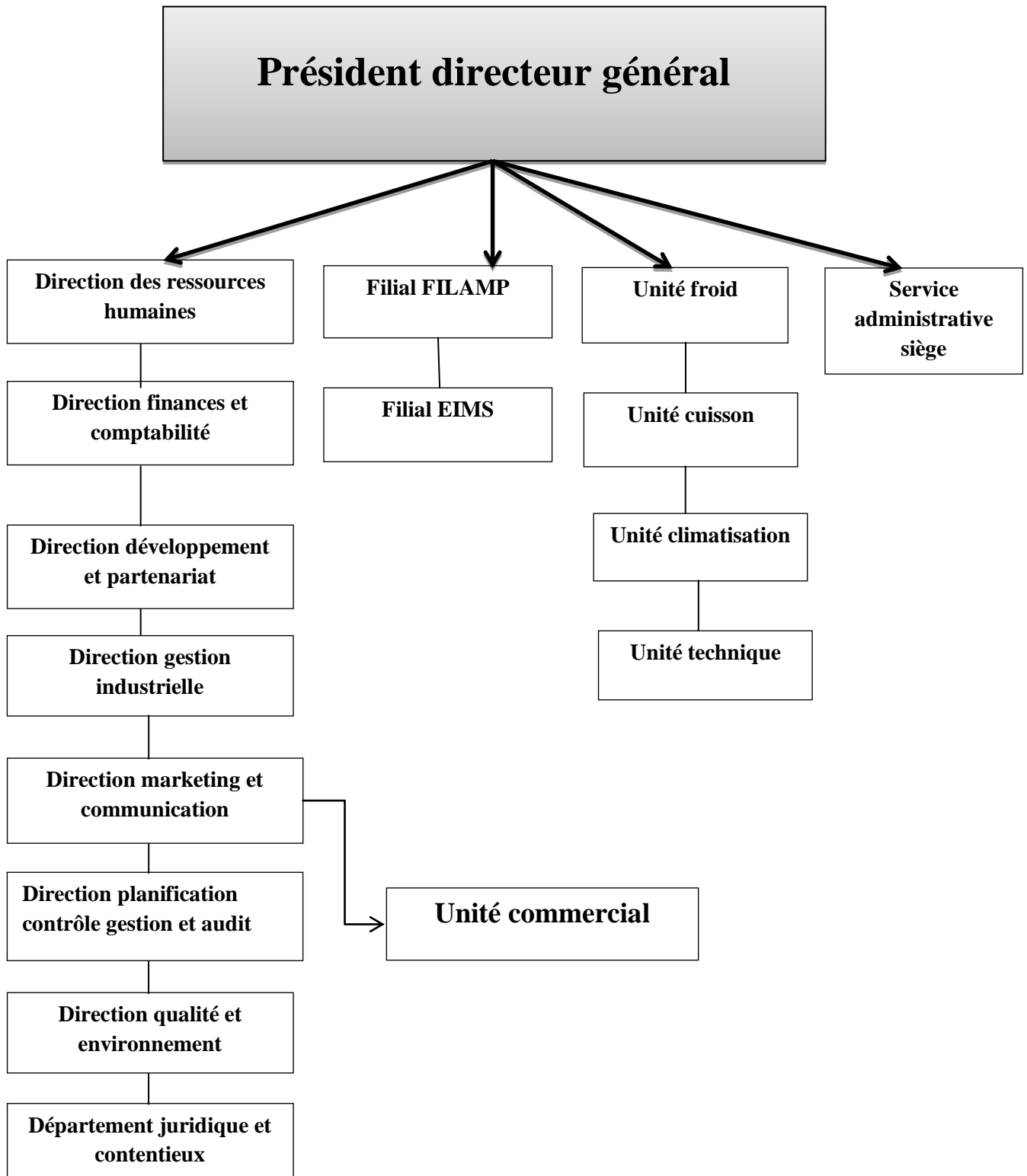
Ces unités sont implantées sur le même site dans la zone industrielle d'Oued-Aissi. Chaque unité dispose d'une autonomie de gestion partielle. Elles ont toutes leur propres structures, leurs propres bilans mais activent suivant les orientations, les programmes et les procédures définies par la direction générale.

La direction générale est responsable de la stratégie du développement de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble des unités²

² Document « Présentation de l'entreprise ENIEM »

2.2. Organigramme

Figure N°1 : Organigramme de l'ENIEM



Source : Document interne à l'ENIEM 2020

3- les activités et le capital social de L'ENIEM :

3.1. Activités

L'activité de l'entreprise ENIEM se base sur le développement économique et social, la recherche, la vente, la production des équipements, des produits composants destinés aux différentes branches de l'électroménager :

- Des équipements ménagers domestiques
- Des équipements ménagers industriels
- Des petits appareils ménagers³

3.2. Capital social de l'entreprise

Elle est érigé en société par action depuis 1989, son capital qui était de 2.957.500.000 DA a été porté à 10.297 800 000DA et détenu actuellement en totalité par l'Etat à travers le holding dont elle révèle.

L'Entreprise est certifiée :

-ISO 9001/2008 QUALITÉ

-ISO 14001/2004 ENVIRONNEMENT.

4. Les missions de chaque unité

Sa mission principale est d'assurer la production, le montage, le développement et la recherche. Elle possède une grande capacité de production et une expérience dans la fabrication, le développement et la commercialisation des appareils grands publics. Elle est leader de l'électroménager en Algérie :

- Réfrigérateurs petits et grands modèle ;
- Congélateurs horizontaux verticaux ;
- Cuisinières à gaz 4 et 5 feux ;
- Baignoires, lavabo
- Lampes d'éclairage domestique.⁴

4.1. La mission de la direction générale : Elle est l'unique responsable de la stratégie de développement, de l'assistance et de contrôle de l'entreprise. Elle exerce son autorité hiérarchique et fonctionnelle sur l'ensemble de ses unités.⁵

4.2. La mission de l'unité froide

Elle est la seconde restauration de l'ex-complexe(CAM) en 1977, sa mission globale est la production et le développement des produits de froid domestique.

³ Document « Présentation de l'entreprise ENIEM »

⁴ Document « présentation de l'entreprise ENIEM « HOLDING ELEC EL DJZAIR » »

⁵ Document « Présentation de l'entreprise ENIEM »

- Réfrigérateurs (grand et petit modèle) ;
- Congélateurs horizontaux ;
- Conservateurs, armoires vitrées.

Les activités de l'U/F

- Transformation de la tôle ;
- Traitement et revêtement de surface ;
- Fabrication des pièces métalliques ;
- Isolation ;
- L'assemblage.⁶

4.3. La mission de l'Unité Cuisson

La mission globale de l'unité est de produire et développer les produits de cuisson à gaz, et électriques.

- **L'activité d'U/C**

Le potentiel industriel de l'unité cuisson est constitué de 04 ateliers :

- Atelier mécanique pour la fabrication des composants d'alimentation en gaz des grillescuisinières
- Atelier de revêtement de surface équipé :(Installation de Zingage, nickelage et chromage) ;
- Atelier d'assemblage équipé :
- D'une chaîne de montage des portes ;
- De deux chaînes de montage de cuisinières ;
- De poste de préparation d'ensemble ;
- Un laboratoire d'essai.⁷

4.4. La mission de l'Unité Climatisation

Sa mission est de produire et développer les produits de climatisation, de chauffage et autres produits.

- Equipement de climatisation individuelle et collective ;
- Appareils de chauffage : chauffe bain, chauffe-eau, radiateur a gaz butane
- Activité annexes : comptoirs.

⁶ Document « Présentation de l'entreprise ENIEM »

⁷ Document « Présentation Del 'entreprise ENIEM »

Les activités de l'U / CL

- Transformation de tôle ;
- Traitement et revêtement de surface ;
- Assemblage

En plus de ces activités de réalisation, les unités de production (froid, Cuisson et Climatisation) assurent en leur sein respectif les activités suivantes :

- Etude méthode de fabrication ;
- Approvisionnements ;
- Contrôle ;
- Maintenance ;
- Sécurité industrielle.

4.5. La mission de l'Unité Prestation Technique

Elle est chargée d'exploiter et de maintenir les moyens techniques utilisés dans le processus de production des unités, ainsi que la gestion de la totalité des infrastructures communes (bâtiments, éclairage), chargé aussi des prestations de service tel que :

- Moyens logistique, menuiserie, entretien ;
- Gardiennage et intervention ;
- Médecine de travail.

Les activités de l'U / PT

- Conception et réalisation des outillages ;
- Réalisation de diverses pièces de rechange ;
- L'impression ;
- Entretien des bâtiments ;
- Fabrication de palette ;
- Surveillance du site ;
- Vérification des instruments de mesure.⁸

4.6. La mission de l'Unité Commerciale

Cette unité est chargée de la commercialisation des produits de l'entreprise et de service après- vente.

Les activités de l'U/ CO

- Marketing ;
- Vente ;
- Service après- vente :
- Gestion des stocks des produits finis ;
- La production et l'exploitation des produits.⁹

⁸ Document « Présentation de l'entreprise ENIEM »

⁹ Document « Présentation Del 'entreprise ENIEM »

4.7. Unité Sanitaire

La mission globale de l'unité sanitaire est de produire et développer les produits sanitaires (baignoires, lavabos, et éviers de cuisine).

L'ENIEM est une entreprise qui exerce plusieurs activités au niveau national dans le domaine de l'Electroménager on offrant plusieurs types de produits.

Section 2 : Présentation du cadre méthodologique et analyse de l'entretien

Dans cette section, nous allons mettre l'accent sur le cadre méthodologique en traitant les différents éléments suivants :

- Approche utilisée ;
- Stratégie choisie ;
- Justification du choix de l'entreprise «ENIEM » ;
- Outil de collecte des données ;
- Méthode d'analyse des données.

1- Approche de la recherche :

Il existe trois types d'approches dans une recherche :

1.1. Approche Quantitative¹⁰ :

est une méthode de collecte des données pour expliquer et décrire des phénomènes à l'aide des outils d'analyse numériques soit mathématique soit statistique.

1.2. Approche Qualitative¹¹ :

c'est une méthode ouverte, non directive de recueil des données à caractère intensif utilisé généralement pour répondre aux questions de type pourquoi ? Comment ? Pour obtenir des idées sur le sujet traité ou former des hypothèses en interrogeant des personnes.

1.3. Approche Mixte¹² :

Elle fait référence à la combinaison entre les deux approches qualitatives et quantitatives permettant de mieux comprendre et répondre au thème de la recherche.

Choix de l'approche : Dans notre étude, nous avons choisi l'approche qualitative qui nous permet de comprendre et expliquer un sujet à l'aide d'un entretien.

¹⁰ Article « Etude quantitative : définition, techniques, étapes et analyse » scribbr.fr consulté le 22/11/2021 à 12 :30

¹¹ Article « Etude qualitative : définition, avantages et méthodes » <https://hubspot.fr> consulté le 21/11/2021 à 17H

¹² Article « Méthode mixtes –Comprendre la recherche » <https://comprendrelarecherche.github.io> consulté le 21/11/2021 à 12 :30

2- La stratégie de la recherche :

Il s'agit d'une étude de cas. C'est une méthode utilisée avec l'approche qualitative, permettant de collecter des données par l'analyse et la compréhension des caractéristiques du phénomène à étudier afin de mieux le cerner.

L'étude de cas est caractérisé par ¹³:

- Une étude approfondie d'une situation, un événement ou un cas spécifique.
- Moins coûteux et plus simple sur le plan logistique, car il ne nécessite pas de populations ou de conditions de laboratoire importantes.
- Aide à établir les premières hypothèses pour faciliter les enquêtes futures.
- Permet de tirer d'avantage de conclusion grâce a l'étude profonde.

3- Justification du choix de l'entreprise « ENIEM » :

L'ENIEM est une entreprise industrielle spécialisée dans le commerce extérieur, à travers l'importation et utilise le moyen de financement « crédit documentaire » qui fait référence à notre thème de mémoire

4- La collecte des données

4.1. Outil de collecte des données :

Choisir d'utiliser un guide d'entretien.

C'est une méthode de recherche et d'investigation. Il s'agit d'un document qui liste les questions à aborder¹⁴.

4.2. Construction de notre guide d'entretien :

Il est composé de trois parties :

a. Partie 01 : Cadre général de l'entreprise

Il s'agit de connaître l'ENIEM

- Quelle est la nature de cette entreprise ; quels sont les produits que vous fabriquez ?
- Quelle est votre analyse du marché ?

¹³ Document « Caractéristiques de l'étude de cas, méthodologie et exemple-thpanorama » consulté le 05/12/2021 à 03 :46

¹⁴ Article « Guide d'entretien – Définitions Marketing » <https://definitions-marketing.com> consulté le 22/11/2021 à 12H

- Quels sont vos objectifs ?
- Quels sont les problèmes rencontrés avec cette pandémie ?
- Quelle est votre situation actuelle ?

b. Partie 02 : Opération d'importation numéroté le point

Vise à connaître la procédure utilisée dans leurs opérations

- Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?
- Quelle est la procédure de cette opération ?
- Quel est le mode de transport utilisé ?
- Votre entreprise est –elle une entreprise exportatrice ? si non pourquoi ?

c. Partie 03 : Moyen de financement numéroté le point

Vise à connaître le moyen le plus utilisé et le plus sécurisé

- Quels sont les moyens de financement utilisés pour vos opérations ?
- Quel est le moyen le plus utilisé ?
- Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?

5. Analyse des données issues de l'entretien

5.1. Méthode d'analyse : Analyse du contenu :

C'est une technique de traitement des données. Il s'agit de classer et dénombrer et caractériser les éléments qui constituent la signification du texte, d'un discours¹⁵... qui permet un prélèvement quantitatif ou qualitatif.

Il est caractérisé par :

- Les données sont détaillées
- Les données sont actuelles
- Les informations sont disponibles à temps. Ajouter une source

6. Analyse du résultat de l'entretien :

Ici il s'agit des réponses obtenues par l'organisme d'accueil

¹⁵Dictionnaire le petit Larousse 2003

a. **Partie 01 : Connaître l'entreprise « ENIEM »****TableauN°1 : tableau représentatif des résultats du guide de la première partie**

Questions	Réponses
Quelle est la nature de votre entreprise ?	Est une entreprise industrielle
Quels sont les produits que vous fabriquez ?	-Les réfrigérateurs, congélateurs et conservateurs -Les cuisinières à gaz et plaques de cuisson -Les climatiseurs et radiateurs à gaz -Les machines à laver, les chauffe-eau et chauffe-bain
Quelle est votre analyse du marché ?	C'est l'analyse SWOT par laquelle on distingue : Forces : système d'information performant Dispositif de veille-stratégique Un savoir faire et une organisation acquise La gamme des produits de qualité Faiblesses : situation financière fragile Faible communication commerciale Climat social instable Non maîtrise des coûts de production Opportunités : Accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux (GZALE, ZLECA et UEMAO) Menaces : Dévaluation du dinar Algérien Climat des affaires instable Consolidation des stratégies de la concurrence en Algérie (Géant, Brandt...)
Quels sont les objectifs souhaités atteindre ?	-L'amélioration et la satisfaction de produit -L'amélioration de la maintenance de l'outil de production -L'augmentation des capacités d'études et de développement -La valorisation des ressources humaines -La cessation d'utilisation du gaz -L'augmentation du volume de production en cohérence avec les variations de la demande du marché .

<p>Quelle est votre situation actuelle ?</p>	<p>Elle enregistre des résultats déficitaires aggravés par le poids des charges financières La baisse drastique du chiffre des affaires en raison de la concurrence acharnée et souvent déloyale Les départs massifs en retraite proportionnelle d'employés « coûts et compétences » qui ont généré des pertes en fonds de roulement</p>
<p>Quels sont les problèmes rencontrés avec cette pandémie ?</p>	<p>-Interdiction du transport public de personnes ce qui a fait de sortir tout le personnel en congé annuel par anticipation. -Le blocage de marchandises importées au niveau des ports et de l'aéroport. -Retard dans l'approvisionnement : en raison de l'absentéisme au niveau des banques, nous n'avons pas pu engager nos achats à l'importation -Retard dans la mise en place de réseau de distribution. -Manque à gagner en terme de production, de chiffre d'affaires d'où la fente du fonds de roulement de l'entreprise.</p>

Articles reçus par l'ENIEM

Commentaire : l'ENIEM est une entreprise qui répond à la demande du marché par sa production de divers produit

b. Partie 02 : Connaître la procédure d'importation de l'ENIEM

Tableau N°02 : tableau représentatif des résultats du guide de la deuxième partie

Questions	Réponses
<p>Quels sont les pays d'où vous importez souvent ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les pays avec il importe sont : -Les pays européens : La France, Espagne, Italie. -Les pays d'Asie : Egypte, la Chine • Les pays d'où ils importent souvent

	<p>sont : Lachine, Italie, Egypte, Espagne</p>
<p>Quelle est la procédure de cette opération ?</p>	<p>C'est un acheminement des étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Détermination des besoins sous la charge du gestionnaire des stocks: il s'agit de détecter des produits souhaités importés pour la production. -Lancement de l'opération d'importation sous la charge du responsable des achats : c'est la recherche du fournisseur qui permet de répondre aux besoins soulignés. -Réception des offres sous la charge du responsable des Achats : établir la facture pro-forma par le fournisseur. -Concrétisation du contrat : une fois qu'ils sont mis d'accord ils posséderont à la signature d'un contrat où l'importateur demande les documents suivants : PV CMU/CCM Bon de commande Fiche de vérification Connaissancement Liste de colisage Certificat d'origine EUR 1 -Réception de la marchandise : le fournisseur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur -Entrée en magasins : c'est l'expédition de la marchandise du port vers l'entrepôt -Livraison des produits vers la production : il s'agit de la transition des produits importés vers le lieu de production pour lancé la production
<p>Quel est le mode de transport utilisé ?</p>	<p>Mode maritime du port à port Mode terrestre : du port à l'entreprise</p>
<p>Votre entreprise est –elle exportatrice ?</p>	<p>Oui c'est une entreprise exportatrice des produits d'industrie d'Électro ménagé généralement pour les pays africains : Niger, Mali...</p>

Articles reçues par l'ENIEM

Commentaire : L'ENIEM est une entreprise d'import-export des produits d'électroménager et qui travaille avec plusieurs pays différents.

c. **Partie 03 : Connaître le moyen le plus utilisé par l'ENIEM***Tableau N° 03: tableau représentatif des résultats du guide de la troisième partie*

Questions	Réponses
Quels sont les moyens de financement utilisés pour vos opérations ?	-La remise documentaire -Le crédit documentaire
Quel est le moyen le plus utilisé ?	Le crédit documentaire
Qui vous offre plus de sécurité à vos opérations ?	Le crédit documentaire à travers l'engagement des banques qui garantit aux deux parties de recevoir le paiement et la marchandise conforme.

Articles reçus par l'ENIEM

Commentaire : l'ENIEM utilise beaucoup plus le moyen de crédit documentaire en raison du degré de confiance qu'il apporte.

L'ENIEM est une entreprise industrielle spécialisée dans les opérations du commerce extérieur.

Section 3 : Etude d'une opération d'importation au sein de l'ENIEM

L'ENIEM procède à l'importation des produits qui rentreront dans son processus de production.

Dans cette section, on va parler sur la procédure d'importation suivie par l'ENIEM

1. Le contrat commercial :

Est le contrat établi entre l'exportateur et l'importateur lors d'une transaction qui contient des clauses bien définies

- Objet du contrat
- La durée du contrat
- Prix et modalités de paiement
- Modalités d'arbitrage en cas de conflits.¹⁶

Dans notre cas, le contrat est établi entre l'importateur « ENIEM » et l'exportateur résidant en France « BEAUCHAMP SA »

2. La domiciliation bancaire :

Les opérations de commerce extérieur en Algérie se caractérisent par rapport aux autres pays par l'obligation préalable de domiciliation.

En se référant à l'article 29 du règlement n° 07-01; toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/ rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.¹⁷

2.1. Traitement pratique de la domiciliation des importations¹⁸ :

2.1.1. Ouverture du dossier de domiciliation¹⁹ :

L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire nécessite la présentation par l'importateur ENIEM des documents suivants :

- Une demande de domiciliation
- Un contrat commercial, qui peut être aussi une facture pro-forma ou tout autre document équivalent ;

¹⁶ Document « Contrat commercial : définition, utilité, méthode de rédaction »
<https://lebogdudirigeant.com>

¹⁷

¹⁸Informations fournies par l'organisme d'accueil année 2021

¹⁹Informations fournies par l'organisme d'accueil le 07/07/ 2021

- Un engagement d'importation

Et ces documents seront signés et cachetés par l'importateur

Il procède ensuite, à l'enregistrement de l'opération dans le répertoire approprié, en lui attribuant un numéro de domiciliation répartis comme suit : « annexe 2 » :

Ajouter un titre et une source au tableau

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE							
AGENCE SITE ENIEM 098							
15	03	02	2019	4	10	00037	EUR

Les numéros du tableau représentent :

15 : Code de la wilaya

03 : Code de la banque

02 : Agence N°02

2019 : Année

4 : Nombre de Trimestres

10 : Code de la matière première

00037 : Numéro du dossier

EUR : Devise utilisée

Le cachet de la domiciliation doit avoir la signature du directeur de la Banque Extérieure d'Algérie et qui sera aussi apposée sur la facture pro-forma après la vérification de leurs conformité par prise-en considération des éléments suivants :

-Nature de Marchandise

-Modalités de règlement

-Origine de la marchandise

L'ouverture du dossier de domiciliation entrecoupé le paiement des commissions et des taxes :

On a les données suivantes :

-La commission de domiciliation fixe est de 3000 DA

-TVA est de 19%

Calcul du Montant de TVA= 3000 *19%

Montant de TVA= 570 DA

Calcul du montant des frais de domiciliation :

Frais de domiciliation = commissions de domiciliation+ TVA

Frais de domiciliation= 3000+570= 3570 DA

Après le calcul des commissions, on imprime trois « Avis de débit »

2.1.2. Apurement du dossier de domiciliation ²⁰:

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BEA 098 de Tizi-Ouzou par le classement des documents utilisés dans l'opération

- Facture définitive domicilié
- Copie SWIFT
- Connaissance maritime
- D 10 exemplaires banque

3. le financement d'une opération d'importation

Dans notre travail, nous allons prendre un exemple d'une opération d'importation réalisée par l'entreprise « **ENIEM** » qui est considérée dans ce cas comme « l'importateur ». Le règlement sera effectué par le crédit documentaire au niveau de la banque extérieure d'Algérie « **BEA** » qui est chargée de l'ouverture de ceci (ouverture de quoi ?) en faveur de l'exportateur « **BEAUCHAMP SA** ».

3.1. Eléments du contrat commercial :

Dans lequel on trouve :

Les parties intervenantes dans l'opération : Le crédit documentaire implique l'intervention de certaines parties pour la réalisation de l'opération commerciale à savoir :

-L'importateur : dans ce cas c'est l'entreprise **ENIEM** située en Algérie.

²⁰Informations fournies par l'organisme d'accueil le 08/07/2021

-La banque de l'importateur : c'est la banque extérieure d'Algérie « **BEA** ».

-L'exportateur : d'origine français « **BEAUCHAMP SA** ».

-Banque de l'exportateur : c'est la « **IBAN** ».

3.2. Les matériaux à importer :

Il s'agit des matériaux importés de la France pour la construction des produits

Tableau N°04 : Tableau représentatif des matériaux importés par l'ENIEM

Les matériaux importés	Le code ENIEM	La quantité	Le prix unitaire
Rondelles entretoise charnière	200350	13 200	0.0330£
Manchon thermo rétractable	200423	13 700	0.8000£
Rembourrage de coin B	200443	21 400	0.0380£
Rembourrage de coin A	200446	106 100	0.0400£
Rondelles entretoise charnière inférieure	200505	13 200	0.0440£
Garniture fils électriques	200769	13 200	0.0780£
Garnitures de gaine tube B	200866	8400	0.1050£
Garniture de trou C	200868	13 200	0.0550£
Isolant de tube	200877	10 500	0.9380£
Isolant de tube	200896	13 200	0.8350£

3.3. Les conditions exigées entre les parties contractuelles pour l'ouverture du crédit documentaire :

L'ENIEM formule une demande d'ouverture d'un crédit documentaire avec son fournisseur par l'intermédiaire des banques.

Dès que, les parties se soient mises d'accord après la négociation, des conditions seront mises en place :

-Type de crédit : **Irrévocable et non confirmé.**

-Type d'incoterm : maritime « **FOB** ».

-Mode de paiement : **Payement différé.**

-Expédition partielle : **autorisés.**

-Transbordements : **Interdits.**

3.4. Les documents exigés par l'importateur :

Le règlement de la transaction nécessite la présentation des documents conformes qui sont :

-La facture commerciale en 10 exemplaires originaux signés et cachetés par le bénéficiaire.

-Certificat d'origine qui justifie la nature de la marchandise

-Certificat de conformité

-Bordereau de colisage en 4exemplaires originaux

- EUR 1 originale pour la marchandise d'origine française

- Connaissance maritime

- Port d'embarquement : **Port de Marseille**

- Port de débarquement : **Port d'Alger**

4. Déroulement de l'opération d'importation :

Une fois que le contrat commercial est conclu entre l'ENIEM et BEAUCHAMP SA, et après la négociation des clauses du contrat en termes de quantité, qualité, emballage et les incoterms à utiliser, il sera procédé à la réalisation de l'opération commerciale par laquelle :

L'exportateur établi en première étape le bon de commande suivi d'un devis, une fois que ce dernier est reçu par l'ENIEM, celle-ci va demander la facture pro-forma pour contacter sa banque « BEA » afin d'obtenir un engagement d'importation et ouvrir le dossier de domiciliation à l'importation.

Ensuite, l'ENIEM, va posséder à l'identification des armateurs et les transitaires pour le dédouanement de la marchandise et le paiement des droits de douane ainsi les conteneurs à utiliser en fonction de la quantité de la marchandise, la nature de la marchandise.

5. La réalisation de l'opération du crédit documentaire au niveau de l'ENIEM :

Le service des achats au niveau de l'ENIEM établit une demande d'ouverture du crédit documentaire « Annexe 1 » qui sera présentée à la banque Emettrice « BEA » qui va l'envoyer à la banque notificatrice de l'exportateur (par laquelle elle va la notifier et confirmer le crédit documentaire).

&Dès la confirmation du crédit documentaire, la BEA fait une constitution de provision par laquelle elle prélève immédiatement le montant de la transaction du compte de L'ENIEM pour son compte au niveau de la banque.

Ensuite, le fournisseur envoie la marchandise vers le pays de l'importateur en Algérie. Une fois que la marchandise est livrée, la BEA va faire :

- Une restitution globale (avec un règlement global si la livraison est globale) ;
- Une restitution partielle (avec un règlement partiel si la livraison est partielle).

A son arrivée, elle va passer au dédouanement au niveau de la Douane d'Alger. Après l'expédition, l'exportateur envoie les documents exigés par l'importateur à sa banque qui seront transférés à la banque de l'importateur « BEA » pour la vérification de leur conformité dans un délai de 12 jours.

Au final, la BEA débite le compte de son client « ENIEM » et crédite le compte de l'exportateur.

Pour cela, L'ENIEM s'engage à payer des commissions d'ouverture et d'engagement qui seront calculées comme suit :

a) calcul des frais d'engagement

Frais d'engagement= commissions d'engagement +TVA

On a les données suivantes :

Le **06/01/2020** le taux de changes été de 133.208 DA

Le montant mentionné dans la facture est de 47 346.42

Les frais d'engagement est de 6.50%

Nombre de trimestre : 3

Tolérance : +-10 %

Pour calculer la commission d'engagement cela nécessite la convertibilité du montant de la facture en Euro vers le Dinar

$$47\,346.42 * 133.208 = \boxed{6306\,921.91 \text{ Dinar}}$$

Commission d'engagement = montant de la facture *6.50% + commission d'ouverture + frais Swift

$$6306\,921.91 * 6.50\% * 3 = \boxed{122\,985.62 \text{ DA}}$$

$$\text{Frais d'engagement} = 122\,985.62 + (3000 + 1500 + 122\,985.92) * 19\%$$

$$\text{Frais d'engagement} = 147\,207.77 \text{ DA}$$

b) Calcul des frais d'ouverture

frais d'ouverture = montant de la facture * frais d'engagement + (commission d'ouverture du crédit documentaire + frais Swift)

$$\text{Frais d'ouverture} = 43\,042.20 * 6.50\% / 1000 + (3000 + 1500) = 47\,79.77 \text{ DA}$$

c) Calcul du montant de la TVA

$$\text{TVA} = \text{commission d'engagement} * 19\%$$

$$\text{TVA} = 47\,79.77 * 19\%$$

$$\boxed{\text{TVA} = 908.15}$$

d) Calcul du total des frais d'engagement

$$\text{Total des frais d'engagement} = 47\,79.77 + 908.15$$

$$\text{TOTAL} = 5687.92 \text{ DA}$$

Conclusion :

Durant notre stage pratique, nous avons constaté que l'entreprise « ENIEM » effectue ses opérations généralement à l'aide de la technique du crédit documentaire grâce à la confiance qui se résume par l'intervention des banques pour rassurer les deux parties contractantes. L'acheteur, en lui assurant la livraison des marchandises conformes. Le vendeur, en lui garantissant un règlement à la date prévu selon les clauses du contrat.

L'opération d'importation faite par l'ENIEM est réalisée avec succès grâce au suivi d'une logique de travail bien affinée par laquelle le service des achats travaille en collaboration avec le service du transit, qui s'occupe des formalités douanières et de dédouanement de la marchandise dès son arrivée au port d'Alger.



***Conclusion
générale***

Conclusion générale

Les transactions commerciales internationales sont importantes et pour cela, les parties contractantes doivent prendre leurs précautions concernant le paiement et la livraison des marchandises dans les délais négociés.

Par se besoin d'être rassurés, des outils de financement permettant de gérer les relations entre l'importateur et l'exportateur sont apparus. Plusieurs techniques et moyens de financement sont utilisés dans la pratique commerciale. Le choix de la technique la plus adéquate à la transaction dépend du vendeur et de l'acheteur, leurs pays ainsi que le contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Le crédit documentaire représente le moyen le plus utilisé pour le règlement des transactions grâce à ses avantages qu'il procure au vendeur et à l'acheteur. Pour le vendeur, ce type de crédit lui assure le règlement, à condition de la présentation des documents conformes à la banque émettrice qui procédera à leur vérification et au financement engagé dans le contrat commercial. Pour l'acheteur, ce crédit lui assure d'avoir la marchandise conforme dans les délais conclus dans le contrat.

Malgré les avantages que contient le crédit documentaire, il n'est pas considéré comme un moyen idéal pour effectuer des transactions commerciales, il offre une sécurité à l'exportateur plus qu'à l'importateur. Néanmoins, cette technique de paiement demeure la plus utilisée, même si elle se présente comme une procédure complexe, lente et coûteuse aux yeux des investisseurs.

Le but de cette étude est de connaître le déroulement de la technique du crédit documentaire et son importance dans les transactions du commerce extérieur plus particulièrement son déroulement au niveau de l'entreprise ENIEM.

On a adopté dans notre travail, un guide d'entretien qui porte sur des questions liées à l'organisme d'accueil qui nous permet de mieux comprendre la technique du crédit documentaire.

Nous avons utilisé l'approche qualitative et la stratégie d'étude cas pour avoir une compréhension profonde.

Durant notre stage pratique au niveau de l'entreprise « ENIEM » qui est importatrice des matériaux de fabrication et utilisant généralement deux techniques de paiements à savoir : le crédit documentaire et la remise documentaire, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place primordiale dans leurs opérations avec l'étranger malgré qu'il ne constitue pas le moyen idéal pour eux en raison des risques qu'il présente. . Il est considéré comme une garantie plus pour les fournisseurs que pour l'entreprise ENIEM.

Nous avons constaté aussi, que l'ENIEM considère que la remise documentaire leur offrent plus de sécurité que le crédit documentaire en raison de la réception de la marchandise et le paiement

Dans la remise documentaire : la réception de la marchandise se fait avant le paiement ce qui leur permet la vérification de la conformité de leurs marchandises avant d'effectuer le paiement contrairement au crédit documentaire. Mais souvent elle utilise la technique du crédit documentaire.



Bibliographie

Bibliographie :

- Ouvrages :

GEORGES MUTIN « Le commerce extérieur de l'Algérie » In : revue de géographie de Lyon..

BOUTOUX CHARLES « Crédit documentaire moyen de paiement international » Edition DUNOD, 1979

LAHLOU M « Crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, Edition ENAG, 1999 P15.

P. GARSUAULT et S. PRIMI, « Les opérations bancaires internationales » ED. BANQUE Paris, 1957 P 113.

-Dictionnaires :

Dictionnaire Larousse 2003

Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres, édition et Kamal Chérit, P 107.

-Mémoires :

Mémoire Online « la gestion du portefeuille » cas de BEA

Mémoire de fin d'étude « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2014/2015.

Rapport de stage « Les techniques et les garanties bancaires » promotion 2019, réalisé par Slimani N et Sihali O, Université de Mouloud Mammeri.

Mémoire de fin d'étude « Les techniques et les garanties bancaires » promotion 2019, réalisé par Sihali Amina, Université d'Alger.

Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire », promotion 2010, école supérieur du commerce, de comptabilité et d'informatique, Alger.

Mémoire de fin d'étude « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », promotion 2010.

Mémoire Online « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de BEA » promotion 2005, réalisé par Amel Doukh

Mémoire de fin d'étude « Les

-Articles et règles :

Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 Septembre 1975 portant code du commerce fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

Article 38 b, RUU relatives aux crédits documentaires, brochure n°600, révision 2007

-Sites internet :

<https://www.assurance-crédit-entreprise.fr>

<https://agicap.com>

<https://static.societegenerale.fr>

<https://moyentransfer.com>

aps.dz

<https://douane.gov.dz>

unilim.com

<https://affacturage.fr>

<https://hubspot.fr>

<https://comprendrelarecherche.github.io>

scribbr.fr

<https://www.memoireonline.com>

<https://logistiqueconseil.com>

<https://www.gefco.net>

<https://Techno-science.net>

-PDF :

Historique des incoterms <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

Remise documentaire <https://static.societegenerale.fr>

Les techniques du paiement du commerce international <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

Les documents utilisés dans le cadre du commerce international
<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

Journal officiel de la république Algérienne <https://www.joradp.dz>

Les couvertures internationales <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>



***Table des
matières***

Table des matières

Introduction générale	01
------------------------------------	----

Chapitre 1 : Cadre conceptuel sur le commerce extérieur

Introduction	03
--------------------	----

Section 1 : Aspect théorique du commerce extérieur	04
---	----

1. Définition du Commerce extérieur.....	04
1.1. L'importation	04
1.2. L'exportation.....	04
2. Evolution du commerce international	04
3. Evolution du commerce extérieur en Algérie.....	05
4. La législation du commerce extérieur en Algérie	06
5. Les risques du financement du commerce extérieur	07
5.1. Les risques de fabrication.....	07
5.1.1. Le risque au moment de fabrication.....	07
5.1.2. Risque économique	07
5.2. Les risques d'expédition.....	07
5.2.1. Le risque pays.....	07
5.2.2. Le risque politique.....	08
5.2.3. Le risque catastrophique.....	08
5.3. Les risques crédits/paiements.....	08
5.3.1. Le risque de change	08
5.3.2. Le risque de mise en jeu abusif des garanties	08
5.3.3. Le risque de transfert.....	08
5.3.4. Le risque d'insolvabilité.....	08
6. Les statistiques du commerce extérieur en Algérie.....	09
6.1. Evolution de la balance commerciale.....	10
6.2. Evolution des exportations et des importations	11

Section 02 : Le contrat du commerce international	12
--	----

1. Définition du contrat du commerce international.....	12
2. Les conditions de formation du contrat commercial	12
3. Les effets du contrat de commerce international.....	12
3.1. Les obligations du vendeur	12
3.2. Les obligations de l'acheteur.....	13
3.3. Les formes du contrat commercial	13
4. Les documents utilisés en matière du commerce extérieur.....	13
4.1. Les documents de prix	13
4.1.1. La facture pro-forma.....	15
4.1.2. La facture commerciale	15
4.1.3. La facture consulaire	15

4.1.4. La facture douanière	15
4.1.5. La facture provisoire.....	15
4.1.6. La facture d'acompte	15
4.2. Les documents de transport	15
4.2.1. Le connaissement maritime	15
4.2.2. La lettre de transport aérien	16
4.2.3. La lettre de voiture internationale	16
4.3. Les documents d'assurance.....	16
4.3.1. La police de voyage	16
4.3.2. Assurance flottante.....	16
4.4. Les documents douaniers	16
4.4.1. Le certificat de circulation de marchandise	16
4.4.2. Déclaration en détail	16
4.5. Les documents annexes.....	17
4.5.1. Certificat d'origine.....	17
4.5.2. Certificat de provenance	17
4.5.3. Certificat de colisage.....	17
4.5.4. Certificat de pesage ou de poids	17
4.5.5. Certificat de qualité.....	17
4.5.6. Certificat Sanitaire	17
4.5.7. Certificat Phytosanitaire.....	17
4.5.8. Certificat D'inspection.....	17

Section 03 : La logistique dans le commerce international

1. Définition de la logistique du commerce international	19
1.1. Les incoterms	19
1.2. Définition de l'incoterm	19
1.3. Objet des incoterms	20
1.4. Historique des incoterms	20

1.5.La classification des incoterms.....	21
1.6.La présentation des incoterms	22
2. Les modes de transport utilisés	24
2.1.Les facteurs déterminants du choix de transport à utiliser	25
2.2. Les avantages et les inconvénients des modes de transport	26
Conclusion	27

Chapitre 02 : Les instruments et techniques de financement à l'international

Introduction	28
---------------------------	----

Section 01 : Les instruments de paiement.....29

1. Le chèque	29
1.1.mentions du chèque	29
1.2. Types du chèque.....	29
1.2.1. Chèque barré	29
1.2.2. Chèque certifié	30
1.2.3. Chèque endossable	30
1.2.4. Chèque non endossable	30
1.2.5.Chèque de banque	30
1.2.6. Chèque d'entreprise.....	30
1.3. Avantages et inconvénients du chèque.....	31
2. virement bancaire	31
2.1. Mentions obligatoires du virement bancaire	
2.2. Les types du virement bancaire	32
2.1.1. Virement permanent	32
2.1.2. Virement ponctuel	32
2.1.3. Virement différé	32
2.1.4. Virement Swift	32
2.1.5. Virement courrier.....	33
2.1.6. VirementTéléx	33
3. Les effets du commerce.....	33
3.1. La lettre de change	34
3.1.1. Avantages et inconvénients de la lettre de change	34
3.2. Le billet à ordre	35
3.2.1. Avantages et inconvénients du billet à ordre	35

Section 02 : Les techniques de paiement..... 37

1. Les techniques documentaires.....	37
1.1.Le crédit documentaire	37
1.2.La remise documentaire	37
1.2.1. Les intervenants.....	38

2. Les techniques documentaires.....	38
2.1.Le transfert libre	38
2.1.1. Déroulement du transfert libre	38
2.1.2. Les avantages et les inconvénients du transfert libre	39
2.2.La technique du contre remboursement.....	39
2.2.1. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement.....	40
2.3.Le compte à l'étranger.....	40
Section 03 : les moyens de financement à l'international	41
3.1. Les moyens de financement à l'exportation.....	41
3.1.1. Avance en devise.....	41
3.1.2. Le crédit fournisseur.....	41
3.1.3. Le crédit acheteur	42
3.2 Les moyens de financement à l'importation	42
3.2.1. Le crédit-bail	42
3.2.2. L'affacturage	42
3.2.2.1. Déroulement de l'affacturage.....	43
3.2.3. Le forfaitage	43
3.2.3.1. Caractéristiques du forfaitage.....	43
3.2.3.2. Déroulement du forfaitage.....	43
3.2.4. L'avance en devise à l'exportation.....	44
3.2.5. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	44
Conclusion	45

Chapitre 03 : La technique du crédit documentaire

Introduction	45
---------------------------	----

Section 1 : Notions de base relatives au crédit documentaire

1. Historique du crédit documentaire.....	46
2. Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire	46
2.1.Définition des RUU	46
2.2.Objectifs des RUU	46
3. Définition du crédit documentaire.....	47
4. Object du crédit documentaire	47
5. Les intervenants.....	47
6. Les types du crédit documentaire.....	48
5.1. Selon le critère de sécurité	
6.1.1. Le crédit documentaire révocable	48
6.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	48
6.1.4. Le crédit documentaire irrévocable et non confirmé.....	49

6.1.5. Le crédit documentaire irrévocable et notifié.....	49
6.2. Selon le mode de réalisation.....	49
6.2.1. Paiement à vue	49
6.2.2. Paiement différé	49
6.2.3. Paiement par acceptation.....	49
6.2.4. Paiement par négociation	49
6.3. Selon le critère de financement	50
6.3.1. Le crédit documentaire revolving.....	50
6.3.1.1. Crédit documentaire revolving automatique	50
6.3.1.2. Crédit documentaire revolving périodique.....	50
6.3.2. Crédit documentaire transférable	50
6.3.3. Crédit documentaire Red-clause	50
6.3.4. Crédit documentaire back to back.....	50

Section 02 : Mécanisme du crédit documentaire..... 51

1. Les caractéristiques du crédit documentaire	51
1.1. Les dates	51
1.2. Les documents	51
1.3. Le caractère d'Indépendance.....	52
1.4. Le pli-cartable.....	52
1.5. Le crédit documentaire est une garantie.....	52
2. Les avantages/inconvénients du crédit documentaire	52
3. Le coût du crédit documentaire	53
4. Les risques du crédit documentaire	54
4.1. Définition du risque.....	54
4.2. Les encourus par les différentes parties intervenantes dans un crédit documentaire	54
4.3. Conclusion.....	55

Chapitre 04 : Etude d'une opération d'importation au sein de l'entreprise « ENIEM »

Introduction.....56

Section 01 : Présentation de l'entreprise « ENIEM »..... 57

1. Présentation de l'ENIEM	57
2. La situation géographique de l'ENIEM	57
2.1.1. L'organisation	57
2.1.2. L'organigramme.....	59
3. Les activités du capital social de l'ENIEM	60
3.1. Activités	59
3.2. Capital social de l'entreprise.....	60
3.3. Les missions de chaque unité.....	60
3.4. Mission de la direction générale	60
3.5. Mission de l'unité froide	60
3.6. Mission de l'unité2 Cuisson	61
3.7. Mission de l'unité Climatisation	61

3.8. Unité prestation technique	62
3.9. Mission de l'unité commerciale	62
3.10. Mission de l'unitésanitaire	63
Section 02 : Le cadre méthodologique.....	64
1. Approche de la recherche	64
1.1.Approche quantitative	64
1.2.Approche qualitative	64
1.3.Approche mixte	64
2. Stratégie de la recherche.....	64
3. Justification du choix de l'entreprise « ENIEM	665
4. La collecte des données.....	65
4.1.Outil de collecte de données.....	65
4.2.Construction du guide d'entretien	65
5. Analyse des données	65
6. Analyse du résultat de l'étude	66
6.1.Analyse du guide d'entretien.....	67
6.2.	
Section 03 : Etude d'une opération d'importation réalisé par le crédit documentaire au sein de l'ENIEM	71
1. Le contrat commercial.....	71
2. La domiciliation bancaire	71
2.1.Définition	71
2.2.Traitement de la domiciliation bancaire.....	71
2.2.1. Traitement pratique de la domiciliation des importations.....	71
2.2.2. Apurement du dossier de domiciliation bancaire.....	73
3. Le financement d'une opération d'importation.....	73
2 .1. Les éléments intervenants	73
4.1.Matériaux à importer	74
4.2.Les conditionsexigées par les parties	74
5. Déroulement de l'opération d'importation au sein de l'ENIEM	75
6. La réalisation de l'opération du crédit documentaire au sein de l'ENIEM	75
7. Conclusion	78
 Conclusion générale	 79



Annexes

Résumé :

La mondialisation mène à la recherche de ressources pour subvenir à la demande de plus en plus accrue. Cela conduit à l'élaboration de nouvelles techniques des changes qui seraient valables au-delà des délimitations géographiques. On parle alors du commerce extérieur qui désigne l'ensemble des activités commerciales à l'échelle internationale qui regroupe l'échange des biens et services et des capitaux entre les nations. Néanmoins, ces échanges sont confrontés à divers risques par lequel on peut citer le risque de financement et de mobilisation. Pour cela, plusieurs techniques de paiement sont apparues pour faire face à ce phénomène comme le crédit documentaire par qui est notre thème de recherche.

Notre problématique est de connaître comment le crédit documentaire sécurise les transactions internationales.

Dans notre travail, nous avons mis l'accent sur la technique du crédit documentaire a travers un cas pratique au niveau de l'ENIEM.