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

Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de master
En Sciences Commerciales
Option : Finance et commerce international

Thème :

Le financement du commerce international par le crédit documentaire au niveau de la BADR agence DBK N° 576 wilaya Tizi-Ouzou

Encadré par : M^r^ ABIDI.M

Réalisé par :

- **GRIM Samira**
- **HEFSI Thanina**

Devant le jury composé de :

Président : M^r^ OUALIKANE Salim Professeur, UMMTO

Rapporteur : M^r^ ABIDI Mohammed M.C.B, UMMTO

Examinateur : M^me^ LOUGGAR Rosa M.A.A, UMMTO

Promotion : 2017/2018

Remerciement

Avant tout, nous tenons à remercier vivement le bon Dieu qui nous a donné la patience et la force pour réaliser ce travail.

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont contribué à la réussite de notre mémoire et qui nous ont aidés, leurs encouragements ont été pour nous la clé de la réussite.

Nous adressons aussi nos remerciements à notre promoteur M^{r} ABIDI.M pour avoir accepté de nous encadrer et de nous orienter tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Nous remercions vivement tout le personnel du département Finance et Commerce International pour leur accueil chaleureux, leur esprit d'équipe et leur patience avec nous.

Enfin, nous remercions nos chers parents, nos familles et tous nos amis pour leur soutien et contribution dans la réalisation de ce mémoire.

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à mes chers parents qui m'ont toujours soutenue et qui ont répondus présents tout au long de mes études.

Ma mère qui a été toujours là pour moi dans tous les moments difficiles, que Dieu la protège.

Mon père qui m'a encouragé et qui veille sur moi que Dieu le garde.

A mes chères sœurs : Djamila et Rachida.

A mes chers frères : Ghiles et lounis.

A mes beaux frères : Amine et Kamel.

A ma petite nièce : Massina

A ma binôme Samira,

A tous mes amis(es), mes proches, et à tout ceux qui j'aime et ceux qui m'aiment.

H. Thanina

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à ceux qui sont la source de mon inspiration et mon courage :

Mon cher et regretté père et à ma précieuse et valeureuse mère,

A mes grands-parents : Saïd et Mohamed. Et mes grandes-mères : Hamama et Ourdira,

Mon frère : Aghilas et à mes sœurs : Kaissa, Naima et Dalia,

A mon beau frère

À mes tantes et mes cousines

A ma binôme Thanina,

A tous mes amis(es), mes proches, et à tout ceux qui j'aime et ceux qui m'aiment.

G.Samira

Sommaire

Introduction générale……02

Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur et sur les banques……..04

Introduction……..05

Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur……06

Section 02 : Généralités sur les banques……20

Conclusion……..25

Chapitre II : Les moyens et les techniques de paiement à l'international…… ..26

Introduction……27

Section 01 : Les instruments de paiement……28

Section 02 : Les techniques de paiements ……35

Section 03 : Les techniques de financement……43

Conclusion……48

Chapitre III : L'aspect théorique du crédit documentaire……49

Introduction……50

Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire……51

Section 02 : Les modes de réalisations du crédit documentaire et les crédits spéciaux…….61

Conclusion……69

Chapitre VI : Le processus de réalisation du crédit documentaire au niveau de laBADR.70

Introduction……71

Section 01 : Présentation de la BADR **……72**

Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire import au niveau de la BADR…….76

Conclusion……86

Conclusion générale……87

Bibliographie……..90

Liste des schémas……93

Liste des tableaux……94

Tables des matières……95

Liste des abréviations

ALE : Agence Locales d'Exploitation.

BCB : Bon de Cession Bancaire.

BADR : Banque d'Agriculture et de Développement Rurale.

BNA : Banque National d'Algérie.

CCI : Chambre de Commerce International.

CMNE : Crédit de Mobilisation de créance Née à l'Etranger.

CREDOC : Crédit Documentaire.

CNAN : Compagnie Nationale de Navigation Algérie.

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des non Salariés.

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales.

DLVI : Duplicita de Lettre de Voiture Internationale.

DAB: Distributeur Automatique de Billet.

DGA : Directeur Généraux Adjoints.

DBK : Draa Ben Khedda.

EX : Exportateur.

GRE : Groupes Régionaux d'Exploitation.

GAB : Distributeur Automatique de Banque.

IBAN : International Bank Number.

IPI : International Payement Instruction.

IMPORT : Importations.

INCOTERM : International Commercial Terms.

IM : Importateur.

LTA : Lettre de Transport Aérien.

.**LTR :** Lettre de Transport Routier.

NIN : Numéro Identité Nationale.

NIF : Numéro Identification Fiscale.

PDG : Président Directeur Général.

SWIFT: Society for Worlwide Interbank Financial.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée**.**

Introduction générale

Nous vivons dans un environnement économique, de plus en plus évolutif et instable où les échanges commerciaux se développent dans des espaces économiques et monétaires hétérogènes poussant banques et agents (particuliers /entreprises) à s'orienter de plus en plus vers la mondialisation de l'économie.

En effet, les opérations du commerce international de part leurs spécificités, font intervenir transitaires, assurances, douaniers, banquiers et autres opérateurs économiques, éloignés géographiquement de langue et culture et parlants des langues différentes, ils agissent souvent dans le cadre de législation des pays respectifs.

Ainsi, la pratique du commerce extérieur, notamment les importations des produits et marchandises non prohibés, est de droit pour toute personne physique ou morale régulièrement inscrite au registre du commerce, sous réserve de certaines sources de domiciliation bancaire.

Donc, l'entreprise dans ses opérations à l'extérieur, notamment les importations: doit obligatoirement solliciter une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé, auprès de laquelle, elle s'engagera à effectuer les opérations et les modalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes; de sa part la banque intermédiaire s'engagera aussi à effectuer, pour le compte de son client, les opérations et les formalités prévues par la réglementation et la législation en vigueur.

Pour bien éclairer notre travail qui porte sur le thème de «le financement du commerce international par le crédit documentaire »nous essayons de répondre à la problématique suivante « comment les banques financent-elles les opérations d'importation par le crédit documentaire ? »

De ce fait on doit essayer de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les techniques de paiement utilisées dans le financement du commerce international ?
- Est-ce que le crédit documentaire qui reste la technique de paiement la plus utilisée, est vraiment sécurisant ?

La banque offre à ses clients une variété de services et d'opérations. Parmi ces opérations, les opérations des crédits et les opérations du commerce extérieur.

Le but de notre travail dans ce mémoire est de suivre les étapes du déroulement d'une opération commerciale à l'international moyennant le crédit documentaire.

Démarche et méthodologie du travail

Pour répondre aux interrogations posées précédemment, nous allons procéder dans notre recherche de la manière suivante :

Introduction générale

Concernant le cadre théorique, nous allons consulter une liste bibliographique (Ouvrages, Mémoire, Sites internet…), cette dernière nous va permettre de se familiariser avec les concepts clés et prendre note des généralités sur le commerce international, mais surtout de comprendre les spécificités des opérations du commerce international, et la complexité des techniques utilisées dans les échanges internationaux, notamment le crédit documentaire.

Pour ce qui est du cas pratique nous allons procéder à l'analyse des procédures de gestion du crédit documentaire au niveau de la BADR à travers l'exploitation des documents internes relatifs à l'activité du commerce international.

Pour réaliser ce travail, nous avons jugé utile d'éclater le travail en quatre chapitres:

Le premier sera consacré aux généralités sur le commerce extérieur et sur les banques, le second chapitre élucide les différents instruments et techniques de paiements des opérations du commerce international, le troisième chapitre est consacré au crédit documentaire.

Quant au quatrième chapitre de notre mémoire, il fera l'objet de la place de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural dans le financement du commerce extérieur, notamment par le crédit documentaire.

Introduction :

L'activité et l'emploi ne sont pas seulement les résultantes de la demande interne, ils sont également les résultantes des mouvements de biens, de services et de capitaux entre l'économie nationale et ses partenaires commerciaux.

L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est un fait acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains des Etats.

L'apparition des banques et leur essor constitue également un facteur incontestable qui a contribué à ce développement, et ce à travers les différents services offerts, ainsi que les différents moyens de financement qu'elle propose aux opérateurs économiques, (crédits à court terme, à moyen terme).

Section 01 : Généralités sur le commerce extérieur

1. Historique du commerce extérieur

Le commerce extérieur s'est développé à partir du 14eme siècle sous l'influence combiné de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde, et de l'apparition des nouvelles méthodes de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les marchands ont favorisé le développement des échanges commerciaux internationaux par l'importance qu'ils accordent dans leurs doctrines à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique et souhaitable dans la mesure qu'elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier la possession d'or et des métaux précieux.

Le commerce extérieur a commencé à prendre sa forme actuelle à partir du 17eme siècle avec l'émergence des Etas-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.[1]

2. La définition du commerce extérieur

2.1. La définition du commerce

Activité et opération de vente d'une marchandise ou l'achat d'une marchandise suivie de sa revente après ou non la transformation de celle-ci. Un commerce est aussi une entreprise de distribution, c'est-à-dire de vente de marchandises achetées.

2.2. La définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur regroupe l'ensemble des échanges des biens et services entre agents résidents sur des territoires économiques et ces échanges s'accomplissent à travers les opérations d'importation et/ ou d'exportation.

a. L'importation

Biens et services produit dans un pays et acheter à l'étranger en échange des biens et services, d'or des devises ou en règlement d'une dette. Les pays consacrent leurs ressources intérieurs à l'exportation parce qu'ils peuvent obtenir davantage de biens et services avec les devises qu'ils retirent de leurs exportations qu'ils pourraient le faire consacrent les mêmes ressources à la production intérieurs de biens et services.

[1] TALEB.K, «le financement du commerce international », encadré par :M^{elle} MOKRI.D, année 2014, page 04.

b. L'exportation

Biens et services produit dans un pays et vendu à l'étranger en échange des biens et services, d'or des devises ou en règlement d'une dette. Les pays consacrent leurs ressources intérieurs à l'exportation parce qu'ils peuvent obtenir davantage de biens et services avec les devises qu'ils retirent de leurs exportations qu'ils pourraient le faire consacrent les mêmes ressources à la production intérieurs de biens et services.[2]

3. Les risques encourus dans le commerce international

Bien évidemment, un des premiers problèmes auxquels l'entreprise doit penser de se prémunir contre les risques de non-paiement. Ce risque est d'autant plus important lorsque l'on se lance dans le commerce international. Il faut donc protéger les transactions de l'entreprise sur son marché national mais aussi sur son marché export.

3.1. Les types de risques que l'on peut rencontrer sont

3.1.1. **Risque pays** il comprend :

- Risque politique : faisant obstacle au bon déroulement des échanges commerciaux ;
- Risque souverains : défaut de paiement d'un pays à cause de la guerre, émeutes etc.……

3.1.2. Risque de non transfert

Ce risque recouvre la décision des banques centrales de ne plus transférer uniquement dans le cadre restrictif défini des devises vers l'étranger, crise de liquidité.

3.1.3. **Risque de catastrophe naturelle** et leurs incidences sur le risque des défauts des entreprises du pays.

3.1.4. Risques divers

- de non-conformité des documents commerciaux ;
- Marchandises avariées Risque lié aux conditions de livraison ;
- Risque d'acheminement de la marchandise;
- Risque au délai de réception du document de transport.[3]

[2] KADOUR.L, MEBARKI.K, « les opérations de banque dans le commerce extérieur : cas du crédit documentaire en sein de l'agence BADR BEN KHADDA 576 », encadré par : M^{r} M.ABIDI, promotion : 2015/2016, page 05.
[3] ABDOU.L, DJENNED.N, « le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA », encadré par : M^{me} : AMIAR.L, promotion : 2014/2015, page 07.

4. Le contrat commercial

4.1. Définition du contrat

Le contrat est un acte juridique plurilatéral générateur d'obligations mais également de droits. Les contrats utilisés dans le commerce international sont généralement des contrats d'ordre synallagmatique. Ces contrats définissent des obligations réciproques à la charge des parties contractantes.

4.2. Objet du contrat

Le contrat signé par les deux parties comprend :

- Le détail des biens indiqués ainsi que les caractéristiques techniques figurent ici. La difficulté de la rédaction du contrat réside dans le fait qu'il faille à la fois faire preuve de précision sans pour autant se perdre dans les détails ;
- Les dispositions énoncées ci-après et dans les annexes sont énumérées. Les annexes reprennent le détail de l'ensemble des documents techniques ou financiers liés au contrat. Elles précisent notamment les performances qui sont attendues dans l'exécution du contrat.[4]

4.3. Les caractéristiques d'un contrat

- A titre onéreux : échange d'un bien en contrepartie d'un paiement, c'est la déférence de la donation (donnée) ;
- Synallagmatique : comporte des obligations réciproques de chaque partie, l'exportateur doit livrer le produit conforme à la commande et les délais prévus, l'importateur doit payer le prix convenu ;
- Consensuel : le contrat est conclus lorsque l'importateur fait une offre et que l'exportateur accepte.

Le consommateur comprend :

- ✓ **L'offre :** le contenu de cahier de change ;
- ✓ **L'acceptation :** c'est la confirmation de l'offre**.**

[4] PHILIPPE.G, «opération bancaire à l'international », édition RB, 2015 page 44 46.

4.4. Le contenu d'un contrat

Le contrat comporte les conditions suivantes :

- Les parties contractantes ;
- L'objet du contrat ;
- Le montant (en chiffres et en lettres) ;
- Le délai de livraison ;
- Les modalités de paiement ;
- Le mode de transport et incoterms ;
- Le règlement de litige (différent) ;
- La mise en vigueur ;
- Date et signature des deux parties.[5]

5. L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance….)

6. Effets du contrat du commerce international

Les effets du contrat concernant les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

6.1. Obligations des parties

On peut distinguer :

✓ **Pour le vendeur :**

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

✓ **Pour l'acheteur :**

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- L'obligation de prendre livraison de la chose ;

[5] TALEB.K, « le financement du commerce international », encadré par : M[elle] MOKRI.D, promotion :2014, page 14.

- Vérifier la conformité des biens.

6.2. Transfert de la propriété de risque

✓ **Transfert de propriété**

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

✓ **Transfert de risques**

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété en vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution. [6]

7. Les documents utilisés dans le commerce extérieur

7.1. Les documents de prix

Toutes les instructions d'émettre, de confirmer ou de notifier un crédit doivent spécifier avec précision les documents contre les quels le paiement, l'acceptation ou la négociation seront effectués, on y trouve :

7.1.1. Facture pro format

Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire. C'est en effet une sorte de devis établie sous la forme d'une facture souvent adressée par le vendeur à l'acheteur.

7.1.2. Facture commerciale

C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale, elle doit indiquer les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature la qualité, le prix unitaire et le prix total des marchandises, elle doit être aussi datée.

En matière de commerce international, il est d'usage que les conditions de vente, FOB, CIF, CAF……etc. figurent sur la facture.

En outre le conditionnement, les marques et les poids des marchandises doivent y être mentionnées afin de permettre d'en vérifier la concordance avec les autres documents.

[6] L'KERT.S, LEHAD.F, « le financement des opérations du commerce international cas : d'un crédit documentaire au sein de la société générale Algérie (Agence Tizi-Ouzou) », encadré par : M[r] EDJEKOUANE.M, promotion : 2014/2015, page 11.

7.1.3. Facture consulaire

La facture consulaire est un document établi par le vendeur des marchandises elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays destinataire.

7.1.4. Facture douanier

Facture commerciale établie par l'exportateur suivant des normes exigées par les services douaniers du pays de l'importateur.

7.1.5. Facture provisoire

Elle est utilisée lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les éléments lui permettant d'établir au départ une facture commerciale (définitive) ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids et sujet à déchet en cours d'expédition nécessitant un ajustement de prix.

7.1.6. Note de frais

Elle détaille certains frais supportés par le vendeur.[7]

7.2. Les documents de transport (expédition)

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

7.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

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

C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et sevra être transportée dans les meilleurs conditions et délais.

Le connaissement assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur ;
- Titre de propriété transmissible par voie d'endos ;

En égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- Le nom du navire ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de déchargement ;

[7] DOUNAS.A, OUKHOULA.M, BELAIBOUD.N « financement du commerce extérieur par les banques primaires », encadré par : M^{me} KEDDOU et M^{R} ATMIMOU, promotion : 2003/2004.

- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;
- La description de la marchandise transportée ;
- Le nombre de connaissements originaux ;
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide…)
- Les conditions de paiement ;
- Le terme de vente (incoterms)
- La date d'expédition ;
- La mentions « clean on board » ;
- La signature du capitaine du navire ;

La mention « clean on board » qui signifie que les marchandises ont été réceptionnées par la compagnie de navigation pour être embarquée, engage la responsabilité du capitaine du navire.

Par contre, un connaissement portant la mention « received for shipment » qui veut dire « reçues pour embarquement », indique que la marchandise a été réceptionnée pour être embarquée sur le navire désigné. Ce connaissement ne constitue pas une preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- La mention « on deck », c'est-à-dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert du navire ;
- Le connaissement de charte-partie : la charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière le plus générale et la plus simple ;
- La mention de réserve qui est une clause manuscrite ajoutée par le capitaine du navire ou la compagnie de navigation, indiquant certaines précisions concernant l'emballage ou la marchandise même ;
- Un connaissement net « clean of leading » est un connaissement ne comportant aucune réserve.

Le connaissement peut être établi soit :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise ;
- **A personne dénommée (straight consigned) :** il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable) ;
- **A ordre (to order) :** établie à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean on board » (marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention ''received for shipment'' (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé **''lettre de garantie''** afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.[8]

7.2.2. La Lettre de Transport Aérien- LTA-(air way bill)

''Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : **LTA''.** La **LTA** est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

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

Dans le où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire **(BCB)** à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

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

Notons que la **LTA** atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

7.2.3. La Lettre de Transport Routier-LTR-(truck way bill)

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

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dés la signature par le transporteur. La **LTR** n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

7.2.4. Le duplicata de lettre de voiture internationale –DLVI-appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933).

Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré et daté à la gare de départ, porte la surcharge ''duplicata de lettre de voiture'' et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

[8] KABLI.K, IMINE.l, « les techniques de paiements et de financement dans le commerce international, cas : d'une opération d'importation B.N.A », encadré par : TOUIL.R, promotion :2012/2013.

7.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédent pas vingt (20) kilogrammes.

7.2.6. Document de transport combiné

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.[9]

7.3. Les documents d'assurance

Un contrat d'assurance est un document qui atteste que la marchandise est assurée.il permet à la personne ayant droit sur cette marchandise de se faire dédommager en cas de sinistre prédéfini dans les clauses de ce contrat.

Les documents d'assurance sont émis par les compagnes d'assurance, il y a lieu de distinguer entre :

7.3.1. La police globale

Elle couvre toutes les expéditions réalisées par l'exportateur à destination variable pendant 06 mois.

7.3.2. Police doliman

Elle couvre une quantité déterminée pour une durée indéterminée dont les envois sont divisés et que l'assuré doit informer l'assurance de chaque expédition par un navire doliman.

7.3.3. Police individuelle

C'est le model d'assurance qui couvre une expédition donnée vers une destination prévue.

7.3.4. La police tierce chargeur (la 3eme personne)

C'est une police d'abonnement, elle est appelée au nom du transporteur ou du transitaire sur la quelle ce dernier peut appliquer les marchandises de ses clients à leur demande, l'assurance n'est pas automatique, elle court à partir de la déclaration doliman qui doit être effectué à l'avance.[10]

[9] Opt cit :KABLI.K, IMINE.I,« les techniques de paiements et de financement dans le commerce international, cas : d'une opération d'importation B.N.A ».

[10] LOUNNACI.N, et OUCHELLI.S, « le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire : cas : de la BADR de Tizi-Ouzou ». Encadré par : M^{r} ALLIOUAT, promotion 2010, page 12.

8. Autres documents

Il existe une multitude de documents autre que ceux liés au prix, aux transports et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce international, on distingue :

8.1. Le certificat d'origine

Il a pour objet de savoir et de tester l'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays ou elles ont été produites, il est établi par un organisme officiel tel que la chambre nationale de commerce ou par l'administration des douanes du pays de l'exportateur.

8.2. Certificat de sanitaire

Il concerne les produits d'origine animale qui sont destinés à la consommation humaine ou animale.

Les marchandises doivent faire l'objet d'analyse ou de contrôle par un service reconnu avant l'expédition.

8.3. Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises.

On parle alors de provenance lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui d'origine.

8.4. Le certificat d'analyse ou d'expertise de qualité

Il est délivré par un laboratoire ou par un expert, désigné pour certifier qualitativement la marchandise expédiée. Il est délivré par peseur agréé ou directement par le vendeur lui-même, seul le document délivré par le peseur agréé présente un caractère officiel.

8.5. La liste de colisage et de poids

Elle fournit des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment le nombre des colis, le contenu de chaque colis, le poids…….[11]

9. Les incoterms

9.1. Définition

Les INCOTERMS, sont l'abréviation de l'expression anglaise « **International Commercial Terms** ». Plus clairement il s'agit des clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international.

[11] Idem, p13.

Ces clauses « standardisées » sont apparues il y'a une trentaine d'année à l'initiative des « Chambres de Commerce International » (CCI).[12]

Les incoterms précisent donc :

- **Le transfert de frais :** jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ;
- **Le transfert de risque :** jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ;
- **Les documents à fournir :** qui, de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises.

9.2. Les catégories d'incoterms

On distingue deux catégories d'incoterms :

- **Vente au départ :** les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur ;
- **Vente à l'arrivée :** les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.

9.3. Objet de règlement des incoterms

Les incoterms doivent toujours être interpréter comme une partie intégrante du contrat d'achat ils définissent les droits et les devoirs du vendeur et de l'acheteur notamment en matière de :

- Livraison de document (ou message électronique correspondant) ;
- Répartition des frais ;
- Transfert des risques.

Par contre les incoterms ne règle pas :

- Transfert de propriété ainsi que les autres droits décollant de la propriété;
- Les reports de contrat et leurs conséquences;
- Les exclusions de responsabilités suite à des circonstances particulières (force moyen exemple embargo) ;
- Les délais (la date au période de livraison est définie dans le contrat);
- Le type de transport ;
- Les conditions d'autres contrats ;
- Les conditions convenues avec le transport.

[12] HADDAD.S, « les incoterms, international commerciale termes », édition pages bleues, janvier 2009, page 08.

9.4. Les limites des incoterms

Les incoterms malgré ils sont universellement reconnus mais ils ont des limites :

- L'incoterm ne précise pas à quel moment il y a transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur. Il impératif de préciser derrière le sigle de l'incoterm, un lieu géographique précis : FOB ANVERS DDP Chicago…..
- C'est la chambre du commerce international qui à établi les incoterms les plus visités, d'autres organismes au pays possèdent les leurs : ainsi, le FOB américain est différent du FOB de la CCI. [13]

9.5. Tableau N° 01 : Les quatre groupes d'incoterms

Groupe E		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur.	EXW….
Groupe F	Free ou franco	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts du transport principal.	FCA…FAS…FOB
Groupe C	Cost or carriage	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques.	CFR…CIF...CPT...CIP
Groupe D	Delivred ou rendu	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.	DAF...DES...DEQ...DDU...DDP

CORINE Pasco « commerce international » 6eme édition, DUNOD 2006 page 61

[13] BOULAOUCHE.H, AMIAR.A, AMARKHOUD.F, « financement du commerce extérieur par le biais de crédit documentaire », encadré par : Mr AMIAR, 2007/2008.

9.6. Tableau N° 02: Répartition des frais et risques selon incoterm

EXW (ex work…)	A l'usine (lieu convenu)	L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur jusqu'au point de destination.
FCA (free carrier)	Franco transport (lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transport désigné par l'acheteur.
FAS (free along side ship)	Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu dédouanement réalisé.
FOB (free on board)	Franco bord (port d'embarquement convenu)	Le transfert de risques et de frais se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire
CFR (Cost, and freight)	Coût et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de risque se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
CIF (cost, insurance and freight)	Coût, assurance, fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret et souscrit une assurance (obligation minimum : police FAP (franche d'avarie particulière sur la valeur CIF+10%), pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB…ou CFR…)
CPT (carriage paid to)	Port payé jusqu'à (point de destination convenu)	Le transfert des risques et frais a lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur.
CIP (carriage and insurance paid to)	Port et assurance payés jusqu'à (point de destination convenu)	Même transfert de risque que CPT mais c'est le vendeur qui paie le transport et qui fournit et paie l'assurance transport.
DAF (delivery at frontier….)	Rendu frontière (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait au passage de la frontière.
DES (delivred ex ship)	Rendu ex ship (port de destination convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à bord du navire, au point de déchargement usuel du port convenu.
DEQ (delivred ex quai)	Rendu à quai, (port destination convenu)	Le vendeur supporte les risques et les frais jusqu'à la mise à disposition de la marchandise, non dédouanée sur le quai du port convenu.
DDU (delivered duty unpaid)	Rendu droits non acquittés (lieu	Le vendeur supporte tous les risques et les frais jusqu'à l'établissement de l'acheteur à

	convenu)	l'exception du dédouanement à l'importation.
DDP (delivered duty paid)	Rendu droits acquittés (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, (marchandise non déchargée c'est l'incoterm imposant les obligations maximum au vendeur.

CORINNE Pasco « commerce international » 6eme édition, DUNOD 2006 page 62

Section 02 : Généralités sur les banques

1. Définition de la banque

Les banques sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds du public qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières.

La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant (interposant) son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire ;
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est le phénomène de désintermédiation.

2. L'origine du mot banque

L'origine du mot remonte XVI Siècle, le mot banque ou « Bank » provient du germain, mais aussi d'une manière indirecte de l'ancien italien « banco », qui désignait une table sous forme de comptoir sur laquelle s'asseyaient les échangeurs en plein public pour prêter de l'argent contre des intérêts, échanger les monnaies des autres pays, et généralement faire le commerce de l'argent.[14]

3. Le rôle de la banque

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des financiers varies, au premier rang desquels figure d'autrui. Leur succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif.

On peut déterminer le rôle d'une banque et qui se résume en cinq points :

- ✓ Traiter toutes les opérations d'escompte de crédit, d'échange et de trésorerie, (toutes les opérations financières) ;
- ✓ Négocier ou émettre des emprunts ;
- ✓ Participer à la collecte de l'épargne ;
- ✓ Recevoir de fond en compte courant ;
- ✓ Effectuer des prêts.[15]

[14] http://.www. Meilleur banque, blogspot.com 2012/12. Consulter le 07/05/2018.
[15] http://.www. ALISE Imogen université d'Oran, licence en science commercial.com 2010. Consulter le 11/05/2018.

4. Les caractéristiques d'une banque

C'est le traitement de leurs activités commerciales en les facilitant. Et pour attirer le plus grand nombre des clients, les gens proposent des services annexes concurrentiels pour inciter les gens à déposer l'argent chez eux.

4.1. Individu de la gestion de l'argent des clients

Une banque est une institution financière qui se charge de la gestion de l'argent de ces clients **/société/entreprise**.

Le rôle de la banque ne se limite pas à des institutions bien particulières. Une banque peut être une personne ou une société. Une société bancaire désigne une société qui est dans les affaires liés aux banques.

4.2. Acceptation des dépôts

Une banque collecte et réserve l'argent des particuliers sous forme de dépôts qui sont généralement remboursables sur demande ou après l'expiration d'un délai fixe.

Le dépôt de l'argent dans ces institutions financières donne plus de sécurité aux clients.

4.3. L'accord de crédits

Une banque prête de l'argent à ceux qui en ont besoin sous forme de crédits bancaires contre des intérêts et des garanties. C'est l'activité bancaire la plus rentable car elle représente plus des deux tiers des recettes des banques.

4.4. Facilité des opérations de paiement

Un des services sur lequel se basent les banques pour attirer le plus grand nombre de clients, sont les divers moyens de paiement qu'elles proposent à leur client : les cartes bleues, les chèques bancaires, les virements bancaires.

4.5. Une tendance continue vers la perfection des services

Une banque est une institution qui recherche jour après l'autre à perfectionner les services qu'elle présente.

4.6. Fonctions croissantes

Le secteur bancaire est un concept évolutif. Il y'a une expansion continue et une diversification en ce qui concerne les fonctions, les services et les activités d'une banque.

4.7. Un lien contre les différents acteurs économiques

Une banque agit comme un lien de liaison entre les emprunteurs et les prêteurs d'argent. C'est un point de rencontre de l'offre de l'argent et sa demande.

4.8. Finance des entreprises

Les banques jouent aussi, à travers les crédits qu'ils accordent, le rôle de financer les investissements

4.9. Identité du nom

L'une des caractéristiques les plus spécifiques aux banques, c'est qu'elles doivent toujours ajouter le mot « banque » à leur nom afin de permettre aux gens de savoir qu'il s''agit d'une banque qui se spécialise dans le commerce de l'argent.[16]

5. La clientèle de la banque

Parmi les clients de la banque on peut distinguer :

5.1. Les particuliers

Ce sont les individus, ménages, disposant de revenus qu'ils emploient en consommation et en épargne.

5.2. Les entreprises

Ce sont des individus (personnes physique) ou des groupements d'individus (personnes morales) considérées dans leur activité :

- Soit à acheter des produits pour les revendre dans le même état, le cas des commerçants détaillants ;
- Soit les revendre après transformation (artisans et industriels) ;
- Soit à vendre certains (compagne d'assurance, agences de voyage).[17]

6. Les différents types de banque

On distingue deux types de banques : Banque central et Banque commerciales

6.1. La banque centrale

Appelée aussi la banque des banques en raison de la gestion et contrôle des activités des banques primaire.

C'est une banque qui ne fait pas des opérations directes avec les entreprises et les ménages, ses principales missions sont :

- La création de la monnaie centrale ;
- La fonction du taux de change ;
- Le refinancement des opérations primaires ;
- La gestion des ressources en devises.

[16] HTTps://WWW.mémoire online.com 04/12/5648/ m.traitement d'un dossier consulter le 14/05/2018.
[17] KASRI.Y et KHERBOUCHE.M, «le financement du commerce international, cas pratique : le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BEA (Agence de Tizi-Ouzou) », encadré par : M[elle] BENZEGANE, promotion : 2012/2013.

6.2. Les banques commerciales

6.2.1. Les banques de dépôts

Appelées aussi banque primaire ou commerciales dont l'activité principale se résume à la réception des fonds du publics, l'octroi du crédit et la mise à la disposition du public des moyens de paiement. Ces banques peuvent aussi s'occuper d'opération de change, de placement ou souscription, gestion, vente et achat de valeurs mobilières.

6.2.2. Les banques d'affaires

Les banques d'affaires sont celles dont l'activité principale est outre l'octroi de crédit, la prise et la gestion de participation dans des affaires existantes ou en formation. Les opérations de financement engagées par les banques d'affaires, immobilisent les capitaux pour une longue période, ce qui explique qu'elles travaillent avec leurs capitaux propres. Cependant, la loi permet d'utiliser également les fonds de dépôts stables dont la durée égale en moins à deux ans.

6.2.3. Les banques de crédits à long et moyen terme

Les banques d'investissement, appelés également banques à long et moyen terme sont celles dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits dont la durée est supérieurs à deux ans.

Le commerce international a besoin d'un système bancaire fort et effectuer en étroites relations avec l'exportateur et de l'importateur, facilitant la circulation rapide et sans accroc des fonds générés par les opérations commerciales. Outre leur fonction de canal par lequel transite le produit des opérations commerciales, les banques qui opèrent au niveau international offrent toute une série de services divers d'appui au financement du commerce.

Elles fournissent en particulier des informations sur les clients, évaluent les risques de pays et recommandent les modalités de paiement ou les instruments de financement du commerce qui permettent d'obtenir un règlement en temps voulu.

6.2.4. Les banques universelles

La banque universelle est le terme général qui désigne les établissements qui exercent toutes les opérations des domaines bancaire et financier. Le principe de banque universelle est souvent décrié et présenté comme responsable des dernières crises financières : en permettant d'injecter les sommes provenant de l'économie réelle (argent des particuliers et entreprises, et intérêt des prêts) dans les activités spéculatives, il amplifierait les phénomènes de spéculations et surtout, mettrait en péril l'argent déposé par les

épargnants, notamment en incitant ces derniers à retirer en masse leur épargne de leur banque lors de mouvement boursiers brusques.[18]

[18] Opt cit :KASRI.Y, KHERBOUCHE.M, «le financement du commerce international, cas pratique : le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BEA(Agence de Tizi-Ouzou) ».

Conclusion

Le commerce extérieur est un indice qui ne fait que refléter la politique des échanges menée par les différents pays, dans un contexte de mondialisation économique, cette dernière caractérisée par l'augmentation du volume des échanges internationaux et la grande importance des investissements directs étrangers, a profondément modifié la typologie des échanges, cette évolution a eu pour conséquence, l'apparition des nouveaux instruments et technique de paiement, de nouveaux modes de financement, mais aussi de nouveaux risques liés au commerce international.

De ce fait, les banques qui sont des intermédiaires indispensables dans les opérations du commerce international, doivent évaluer toutes leurs techniques et procédures tout en proposant des produits nouveaux, tout cela ne serait possible que par un développement de leur organisation et de leur structure.

Introduction

La multiplication du volume des échanges internationaux, due au phénomène de la mondialisation, a rendu le règlement des transactions commerciales internationales plus difficile.

En effet, une négociation des contrats, lors des échanges internationaux est nécessaire pour que les deux opérateurs puissent s'entendre sur la marchandise à livrer, la monnaie de facturation, les moyens et techniques de paiement.

Comme dans toute opération commerciale, l'exportateur désire être payé avant l'expédition de la marchandise et quant à l'acheteur, celui-ci souhaite en avoir la possession de la marchandise avant même qu'il donne à son interlocuteur lors la moindre garantie bancaire pour le paiement. Il lui règle le montant dû sur la marchandise par chèque traite ou virement.

Section 01 : Les instruments de paiement

1. Le chèque

1.1. Définition de chèque

Le chèque se définit comme un **titre** par lequel une personne, dite **tireur**, donne l'ordre à une banque, dite **tirée**, de payer **à vue une somme d'argent** au profit d'une troisième personne, dite **porteur.** La création d'un chèque nécessite au préalable **l'ouverture d'un compte bancaire**. Avant de délivrer des chéquiers, le banquier devra effectuer **certaines vérifications** qui ont pour le but **principal de lutter contre chèque sans provision.**[1]

1.2. Les mentions du chèque

Le chèque doit comprendre les mentions suivantes :

- La dénomination du chèque : le texte doit comprendre un ordre de paiement rédigé. La formule généralement employée « payer contre ce chèque la somme…… » ;
- La date de création de chèque ;
- Le nom de tiré et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- Le montant en chiffre et en lettre ;
- L'adresse ;
- Nom du tireur ;
- La signature.

1.3. Les formes du chèque

1.3.1 .Le chèque certifié

C'est un chèque pour lequel le tireur demande à la banque tirée de garantir la provision qui dans ce cas, reste bloquée jusqu'au paiement.

Le chèque certifié est peu utilisé. Il est remplacé par le chèque de banque.

1.3.2. Le chèque de banque

Il s'agit d'un chèque tiré par une banque sur un de ses propres établissements méthode qui présente l'avantage d'offrir en garantie la signature du banquier tiré. De tels chèques sont souvent utilisés par des personnes interdites de chéquier : ils sont équivalents à des chèques certifiés.

[1] PIEDELIEDRE.S, « Instruments de crédits et de paiement », édition : DALLOZ- 2001, page 219.

1.3.3. Le chèque barré

C'est un chèque frappé de deux barres parallèles au recto et qui, à raison de ce barrement ne peut être payé qu'à un banquier ou un des clients du tiré.

1.3.4. Le chèque ordinaire

Il comprend obligatoirement les mentions suivantes :

- La somme en chiffres et en lettres(ou uniquement en chiffres si la mention est faite par une machine. Dans ce cas la somme en chiffres est inscrite deux fois) ;
- La dénomination sociale du tiré ;
- Les références du compte du porteur ;
- Le lieu de paiement ;
- La date et le lieu de création ;
- La signature du tireur.

1.3.5. Le chèque d'entreprise

C'est un chèque par lequel une entreprise donne l'ordre à sa banque de régler ses importations.

1.3.6. Le chèque visé

Le visé d'un chèque par une banque a pour effet de constater l'existence d'une provision au moment où il est donné.[2]

1.3 Les avantages et les inconvénients du chèque

Les avantages du chèque

- ✓ Peu coûteux et très répandu et utilisé dans le monde ;
- ✓ Une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter recours contre le tiré importateur ;
- ✓ Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur.

Les inconvénients

- ✓ Le chèque ne constitue pas une garantie de paiement et le temps nécessaire à son encaissement peut être plus ou moins long ;
- ✓ Il peut être perdu, volé voire falsifie ;
- ✓ Il expose le bénéficiaire au risque de change s'il est tiré en devises étrangers.[3]

[2] TOERNIG.J-P, BRION.F, « Les moyens de paiement », édition : encyci-Opédique,1999, page 21 22.
[3] Idem, page 23.

2. Le virement bancaire

2.1. Définition de virement bancaire

Le virement bancaire est le transfert d'un compte à un autre compte opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débiteur) au profit de l'exportateur (créancier).

L'ordre peut être en monnaie national ou en devises étrange

Trois réseaux se partagent les opérations bancaires internationales :

- Le réseau SWIFT soit la société pour la télécommunication financière interbancaire mondiale (Society for Worlwide Interbank Financial Telecommunication) ;
- Le réseau IBAN (International Bank Number) ;
- Le réseau IPI (International Payement Instruction) ;

Le réseau SWIFT est utilisé par la majorité des banques, soit environ 90%, alors que les deux autres sont surtout utilisés par les banques européenes.il a été fondé en 1973 par 239 banques représentant 15 pays ; aujourd'hui, plus de 7600 institutions financière réparties dans plus de 200 pays en sont membres.

2.2. Les avantages et inconvénients de virement bancaire

Les avantages de virement

- ✓ La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- ✓ La rapidité et le cout très réduit ;
- ✓ La facilité d'utilisation : fonctionnement 24heurs sur24, 365.

Les inconvénients de virement

- ✓ Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- ✓ Non négociable ;
- ✓ Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il effectué avant l'expédition de la marchandise. [4]

3. Les effets de commerce

On appelle un effet de commerce un titre négociable qui constate l'existence d'une créance à court terme au profit d'un porteur et qui sert à son paiement.il en existe deux sortes : la lettre de change et le billet à ordre.

[4] NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361.

3.1 La lettre de change

3.1.1. Définition de la lettre de change

La lettre de change est un effet de commerce par lequel une personne, le **tireur** (l'exportateur), ordonne à une deuxième personne, le **tiré**, de remettre une somme d'argent précise, **à vue** ou **à terme,** à une troisième personne, **le bénéficiaire.**

3.1.2. Les intervenants dans la lettre de change

- **Le tireur :** c'est l'exportateur, celui qui donne l'ordre ;
- **Le tiré :** c'est l'importateur, celui qui paye ;
- **Le bénéficiaire de règlement :** c'est le tireur lui-même ou bien un tiers.[5]

3.1.3. Les mentions obligatoires de la lettre de change

La lettre de change doit contenir nombre de mention matérialisées par :

- L'ordre pur et simple de payer une somme déterminée ;
- La dénomination de la lettre de change doit être insérée dans le texte (veuillez payer contre cette lettre de change……) ;
- L'indication de l'échéance de paiement ;
- Le nom du tiré et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire à l'ordre duquel la traite est créée ;
- La date et le lieu de création de l'effet de commerce ; la signature du tireur.[6]

3.1.4. Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages de la lettre de change

- ✓ Elle est émise par l'exportateur ;
- ✓ Elle précise exactement les délais de paiement accordés ;
- ✓ La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tireur.

Les inconvénients de la lettre de changes

- ✓ Peu répondue et peu utilisée ;
- ✓ Soumise à l'acceptation du tiré ;
- ✓ Présente le risque de non-paiement, qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire à l'importateur ;
- ✓ Présente le risque de change dans le cas d'une traite payable à l'échéance. [7]

[5] Opt cit :NAJI. J, « commerce international », page : 362.
[6] TOERNIG.J-P, BRION.F, « les moyens de paiement », édition : Encyc-Opédique, page 74.
[7] HAMROUNI.K « réalisation du crédit documentaire, cas : BADR Agence n° 576 D.B.K. », encadré par : M^elle MOKARI.D, promotion : 2018, page 13 14.

3.2 Le billet à ordre

3.2.1. Définition de billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur s'engage à payer, à vue ou à une date déterminée, une somme d'argent à un bénéficiaire.

3.2.2. Les intervenants de billet à ordre : sont les suivants :

- **Le souscripteur :** l'acheteur ;
- **Le bénéficiaire :** le vendeur ;
- **Titre :** la banque.

3.2.3. Les mentions du billet à ordre

Sont les suivantes :

- La clause à ordre avec la dénomination du titre ;
- La promesse de payer ;
- La mention de l'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La mention du lieu et la date de souscription.

3.2.4. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre

Les avantages de billet à ordre

- ✓ Précise exactement la date de paiement ;
- ✓ Sert de reconnaissance de dette ;
- ✓ Il permet l'escompte.

Les inconvénients de billet à ordre

- ✓ Il est soumis au risque d'impayé ;
- ✓ Il est soumis au risque de change ;
- ✓ Il n'est pas très répandu.[8]

[8]TOENRIG.J-P,BRION.F, « les moyens de paiement », édition : Encyci-Opédique page 74 75.

3.3. Tableau N° 03 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :

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

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

4. La carte de paiement

4.1. Définition de la carte de paiement

La carte de paiement permet à son porteur d'acheter des biens et des services auprès des commerçants affiliés au réseau, elle est de plus en plus développée dans le monde.

En effet, le client porteur peut utiliser sa carte pour régler la plupart de ses achats.

La carte bancaire représente une :

- ✓ Carte de paiement ;
- ✓ Carte de crédit ou encore carte à puce est moyenne à son débiteur de créditer les achats de biens et de services qu'il effectue auprès de certains établissements.

Cette technique de transaction née Etats-Unis dans les années 1930, s'est rependu dans le monde dès les années 1950.

4.2. Les intervenants dans la carte de paiement

La carte de paiement de souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

- ✓ Le porteur : c'est le titulaire de la carte ;
- ✓ L'affilié : c'est le commerçant affie à la dite carte et qui accepte comme moyen de paiement, comme exemple nous citerons : les hôtes, les restaurants,…… ;
- ✓ La banque de porteur : c'est la banque qui émet la carte et qui gère le compte du porteur ;
- ✓ La banque de l'affilié : c'est la banque gère le compte du commerçant affilié et qui chargée du recouvrement des transactions faite avec les porteurs de cartes « locaux ou étrangers ».[9]

[9]HAMROUNI.K, « réalisation du crédit documentaire, cas :BADR Agence n° 576 D.B.K », encadré par : M[elle] MOKRI.D, promotion : 2018, page :10 11.

4.3. Les types de carte de paiement

Selon les règlements, on distingue deux types :

4.3.1. Carte de débit immédiat

Le compte du porteur est débité dès la présentation de la dépense à la banque.

4.3.2. Carte à débit différé

La dépense du porteur n'est pas présentée pour le règlement qu'à la fin du mois pendant lequel la transaction a été effectuée.

4.4. Les avantages et les inconvénients de la carte de paiement

Les avantages de la carte de paiement

Pour titulaire de la carte

- ✓ Règlement des achats sans manipulation d'espèces ou établissement de chèque ;
- ✓ Utilisation de la carte pour le retrait d'espèces dans le distributeur automatique de billet(DAB) et guichet automatique de banque(GAB) ;
- ✓ Utilisation de la carte à l'étranger conformément à la législation des changes en vigueur ;
- ✓ Eviter l'attente aux guichets.

Pour le commerçant de la carte

- ✓ Plus de manipulation d'espèce ni de risque de chèque sans provision.

Les inconvénients de la carte de paiement

- ✓ Risque de vol ;
- ✓ Risque de retrait frauduleux en cas de vol ou de perte de la carte ;
- ✓ Ne permet pas le retrait de sommes importantes.[10]

[10] Idem, page 12.

Section 02 : les techniques de paiements

1. Les techniques de paiement documentaire

On distingue entre le crédit documentaire et la remise documentaire

1.1. Le crédit documentaire

1.1.1. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de document déterminés.

1.1.2. Les intervenants du crédit documentaire

- ✓ **Donneur de l'ordre :** c'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ **Banque émettrice :** c'est la banque de l'acheteur, qui procède à l'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ **Banque notificative :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice ;
- ✓ **Bénéficiaire :** c'est le vendeur (expéditeur), en faveur de qui le crédit documentaire.[11]

1.1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Les avantages du crédit documentaire

- ✓ C'est une technique bancaire qui facilite le recouvrement des créances à l'étranger ;
- ✓ C'est une technique rapide réalisable a vue aux caisses du banquier de l'exportateur ;
- ✓ C'est une technique sécurise les transactions du commerce international si le crédit est confirmé, si non la sécurité est satisfaisante.

Les inconvénients du crédit documentaire

- ✓ La procédure administrative est très complexe et lourde, basée sur la véracité des documents ;
- ✓ Rigidité : le vendeur doit toujours procéder à des modifications ;
- ✓ Il supporte les coûts de la banque qui lui o notifié le crédit ou qui l'a confirmé.[12]

Remarque

Le crédit documentaire sera développé dans le chapitre III.

[11] LAHLOU.M, « le crédit documentaire un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », édition ENAG- 1999 page 19.
[12] ANNOUNE.K, « Rôle de la banque dans le financement du commerce extérieur », encadré par : M[r] TOUIL, promotion 2012, .

1.2. La remise documentaire

1.2.1. Définition de la remise documentaire

La remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur donne l'ordre à sa banque de recueillir une somme d'argent, ou d'accepter un effet du commerce donné par l'acheteur contre la remise des documents.

1.2.2. Les intervenants de la remise documentaire

- ✓ **Donneur d'ordre :** c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- ✓ **Banque remettante :** c'est la banque de l'exportateur qui est chargée de l'encaissement ;
- ✓ **Banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement qui présente les documents à l'acheteur (importateur) soit contre paiement ou au comptant, soit contre acceptation d'une traite payable à l'échéance ;
- ✓ **Bénéficiaire :** personne ou entreprise en faveur de laquelle est émis[13].

1.2.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Les avantages de la remise documentaire

- ✓ L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre livraison de la marchandise ;
- ✓ Comparativement au crédit documentaire, le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates ;
- ✓ Les garanties pour l'importateur sont sensiblement les mêmes que celles du crédit documentaire ;
- ✓ Le coût est peu élevé.

Les inconvénients de la remise documentaire

- ✓ L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer ;
- ✓ Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transport engagés. L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais ;
- ✓ Le risque politique peut être grand[14].

1.2.4. Aspects techniques

Pratiquement, l'opération de remise documentaire se présente comme suit :

- ➢ Un contrat commercial est conclu entre un importateur (acheteur) et exportateur (vendeur) ;

[13] HADDADI.H, « Le commerce international : Evolution, paiement et financement », encadré par : M[r] TESSA.A, promotion : 2010, page 65.
[14] NAJI.j, « commerce international », édition : renouveau Pédagogique INC, 2005, page 367 368.

- L'exportateur expédie la marchandise (suivant les termes du contrat commercial) et le récupérer les documents de transports (connaissement, LTA….) ;

- Il remet l'ensemble des documents (facture, connaissement ou LTA,….) à sa banque remettante ;
- La banque remettante qui est mandatée par l'exportateur représente les documents contre paiement (dans le cas où le règlement s'effectuerait en comptant ou contre l'acceptation d'une traite). Dans le cas où le règlement s'effectuerait à échéance, à la banque de l'importateur (banque chargée de l'encaissement) ;
- Une fois les documents reçus, la banque chargée de l'encaissement convoque son client importateur ;
- L'importateur (tiré) se présente au guichet de sa banque (banque chargée de l'encaissement), celle-ci ne lui remet les documents que contre paiement où contre acceptation d'une traite (selon le cas).

Une fois les documents payés où la traite acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement effectue selon les modalités de règlement :

- Soit le transfert (si remise au comptant) ;
- Soit elle avise l'exportateur de l'acceptation de la traite par l'intermédiaire de la banque remettants (si remise contre acceptation d'une traite).[15]

1.2.5. Les types de la remise documentaire

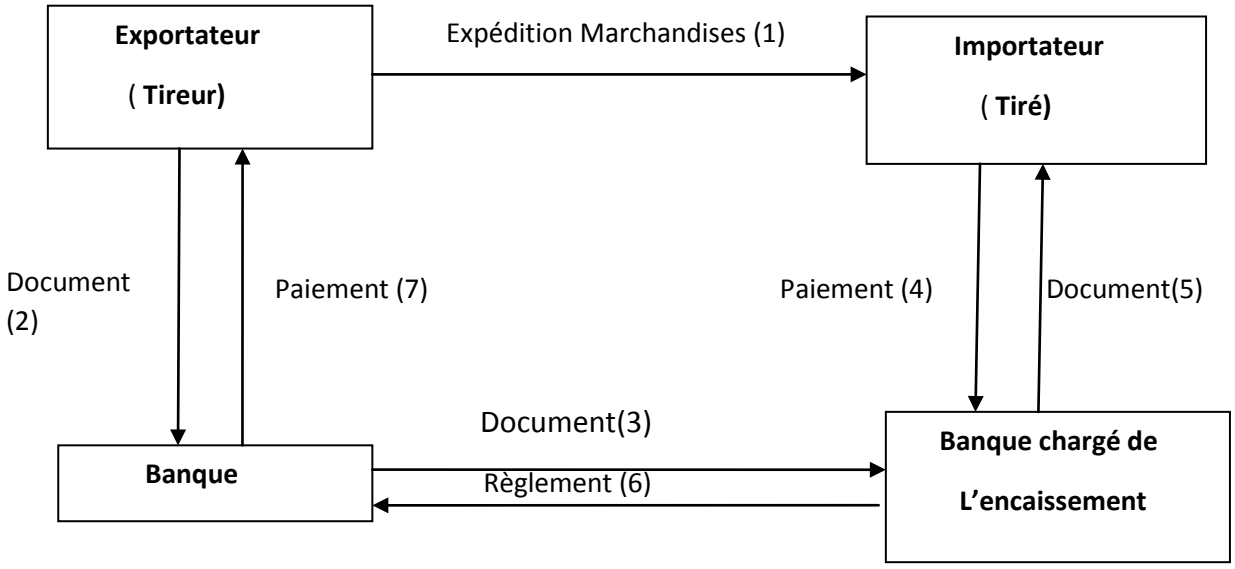
Il y'a deux sortes de remise documentaire qui sont :

1.2.5.1. Document contre paiement

La banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

[15]HAMROUNI.K , « réalisation du crédit documentaire, cas :BADR Agence n° 576 D.B.K », encadré par : M[elle]MOKRI.D, promotion : 2018, page22.

Schéma N°01 : Remise documentaire contre paiement



Source : HAMROUNI.K, réalisation du crédit documentaire, au niveau de la BADR 2018, page 22.

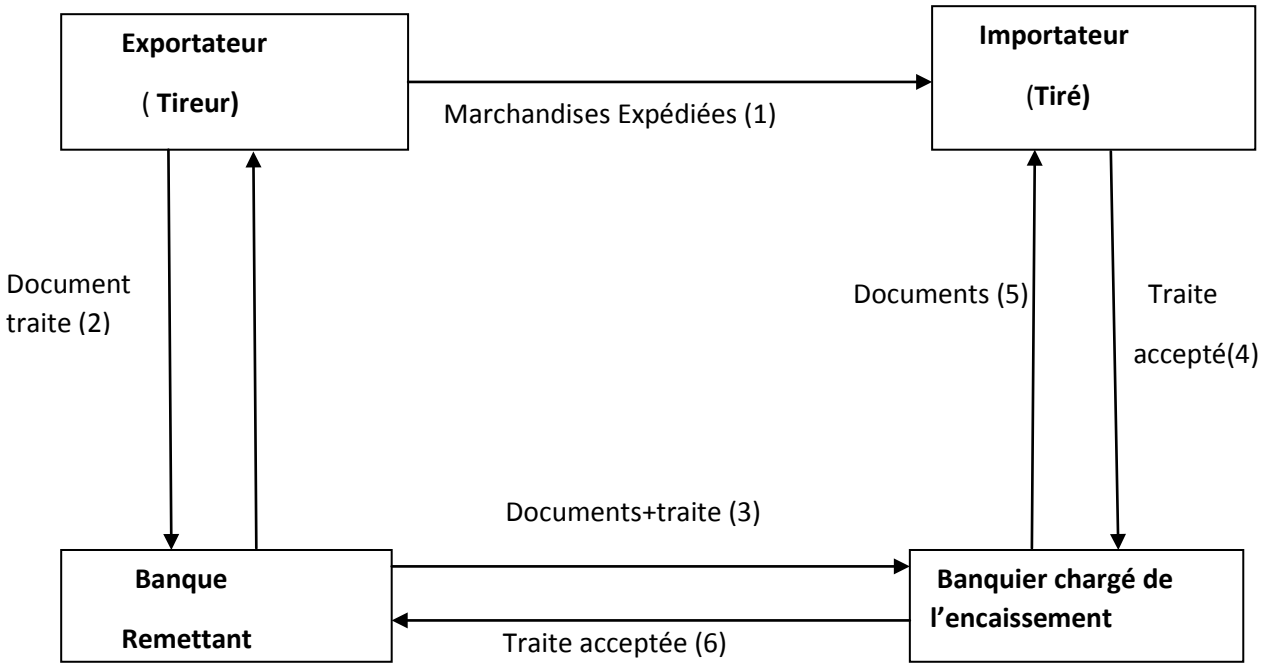
Explication de schéma :

1. L'exportateur dans se cas expédie la marchandise à l'importateur ;
2. Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant ;
3. Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçus de l'exportateur ;
4. Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant ;
5. Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé ;
6. Règlement du banquier remettant par le banquier chargé de l'encaissement (transfert de fond) ;
7. Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

1.2.4.1. Document contre acceptation :

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sure au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Schéma N°02 : Remise documentaire contre acceptation



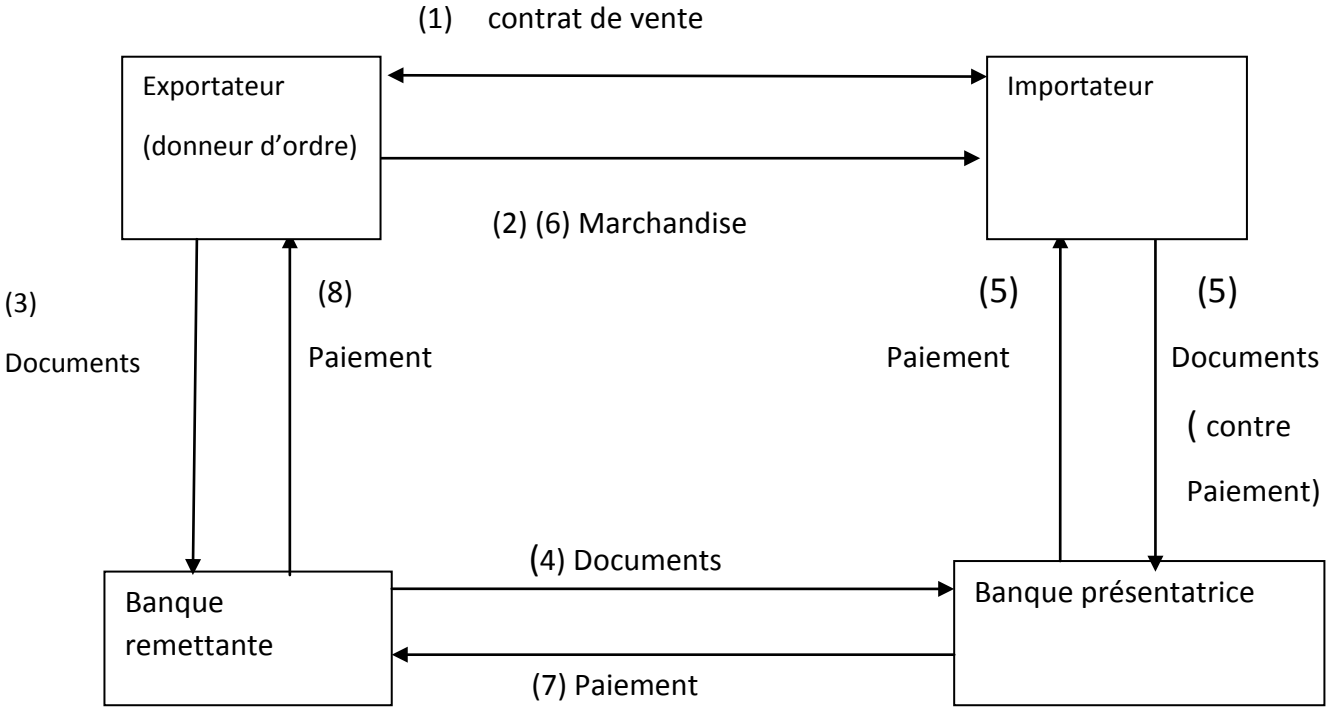
Source : HAMROUNI.K ''réalisation du crédit documentaire, cas BADR », page 23.

Explication de schéma

1. L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur ;
2. Ensuite il remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante, il lui donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par l'intermédiaire) de la banque chargée de l'encaissement après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier ;
3. Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement ;
4. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite sortie de reconnaissance de dette admise. En cas de non-paiement le recouvrement de sa créance par la voie juridique ;
5. La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise ;
6. Une fois que la traite est acceptée par le client (importateur) la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée.

1.2.6.Déroulement de la remise documentaire

Schéma N°03 : Déroulement de la remise documentaire



Le paiement par encaissement documentaire comporte les huit étapes suivantes :

1. L'exportateur (le donneur d'ordre) et l'importateur signent un contrat pour convenir que la condition de paiement est l'encaissement documentaire ;

2. L'exportateur envoie la marchandise et réunit les documents exigés par l'importateur

3. L'exportateur transmet les documents à sa banque (la banque remettante) avec l'ordre d'encaissement correspondant ;

4. La banque remettante vérifie l'ordre d'encaissement ainsi que le nombre et l'intitulé des documents reçus, puis les envoie à la banque de l'acheteur (la banque présentatrice) en lui donnant l'instruction de ne délivrer les documents à l'acheteur que contre paiement. Le donneur d'ordre en reçoit la confirmation ;

5. Contre paiement ou acceptation d'une traite, la banque présentatrice remet à l'importateur les documents, qui constituent en fait le titre de propriété des marchandises ;

6. L'importateur prend possession de la marchandise ;

7. La banque présentatrice transmet le paiement à la banque à l'exportateur remettante ;

8. La banque remettante transmet le paiement à l'exportateur après avoir déduit les frais d'encaissement, s'il y a lieu[16].

2. Les techniques de paiement non documentaire

2.1. Paiement contre remboursement

Ce moyen de paiement présente l'avantage de la facilité. Il est utilisé principalement pour de faibles montants. Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables.

2.1.1. La technique de paiement contre remboursement :

Sur instructions de l'expéditeur, le transporteur qui a la charge de la livraison présente la marchandise convenu par avance correspondant au montant de la transaction.

2.1.2. Les intervenants da paiement contre remboursement :

- ✓ **L'expéditeur :** qui remet la marchandise au transporteur et par la lettre d'instruction, lui précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer lors de la remise des marchandises ;
- ✓ **Le transporteur :** doit accepter le mandat qui lui est confié et exécuter la mission ;
- ✓ **L'importateur :** reçoit comme convenu, la marchandise, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante. Il a le droit de vérifier le bon état extérieur, apparent les colis livrés mais il n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandises contenues dans les colis.

2.1.3. Les risques liés au paiement contre remboursement :

a) Le risque commercial : refus de réception des marchandises par l'acheteur pour des raisons quelconque.

b) Le risque politique : le paiement contre remboursement ne garantit pas le risque politique.[17]

2.2. Le paiement contre facture :

Cette technique de paiement est habituellement réservée à de faibles montants, ou aux transactions entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe.

Il est prudent de ne l'utiliser, que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établies de longue date.

[16] NAJI.J, « le commerce international », édition : Renouveau Pédagogique INC- 2005, page 366.
[17] MONOD.D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA-2007, page 102 103.

2.2.1. Les intervenants de paiement contre facture :

a .L'exportateur :

Il expédie de la marchandise comme convenu ;

Il envoie sa facture du montant convenu.

b .L'importateur :

Il réceptionne la marchandise ;

Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée.

2.2.2. Les risques Liés au paiement contre facture

a. Pour l'exportateur :

Le risque commercial : défaillance du débiteur, dépôt de bilan ;

Le risque politique : guerre, non-transfert des fonds.

b. Pour l'importateur :

-Mauvaise livraison ;

-Livraison hors délais.[18]

3. Tableau N° 04 : Différence entre instrument et technique de paiement :

On distingue sous ces définitions :

Les instruments de paiement	Les techniques de paiement
Ils concernent le véhicule monétaire qui annule la dette contractée. Il s'agit soit de monnaie divisionnaire (pièces de monnaie) ou fiduciaire (billet de banque), soit de monnaie scripturale (chèque, lettre de change, virement)	Ils concernent les méthodes utilisées pour « rapatrier » le moyen de paiement convenu dans le contrat. Grâce aux techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie ses marchandises avec « un filet de protection » : l'acheteur ne prendra possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement.

Source : MONOD D-P, ''Moyens et technique de paiement internationaux'', édition : ESKA-2007, page 79

[18] Opt Cit : MONOD.D-P, «Moyens et techniques de paiement internationaux », page 101 102.

Section 03 : les techniques de financement

1. Les techniques de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation, servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs, soit en cours de fabrication ou de livraison, soit après l'expédition des marchandises ou bien en période de discussion avec le fournisseur.

1.1. Les crédits de préfinancement :

Ce sont des crédits accordés par les banques au profit des exportateurs pour financer le processus de fabrication des produits destinés à l'exportation dans le but de réduire les déficits de trésorerie liés au cycle d'exploitation. Il existe deux types de crédits de préfinancement : spécialisé et à taux fixe.

1.2. Le crédit de mobilisation de créance née à l'étranger

Le CMCNE est un financement à court terme des créances effectuées dans le cadre d'une ligne du crédit accordé par une banque à une entreprise exportatrice. Cette ligne du crédit permet d'assurer le financement de créance née à l'exportation ; le montant de ce crédit bancaire est fixé au moment de sa mise en place et dépend bien évidement de la qualité des entreprises en présence. [19]

2. Les techniques de financement à moyen et long terme

Généralement, ce type de financement est utilisé dans les grandes transactions commerciales internationales où les montants et les coûts sont élevés, ce qui nécessite un financement particulier dont le délai dépasse les 18 mois. Dans ce cadre, nous tenons d'étudier les différents crédits concernés, à savoir : le crédit acheteur, le crédit fournisseur.

2.1. Le crédit fournisseur

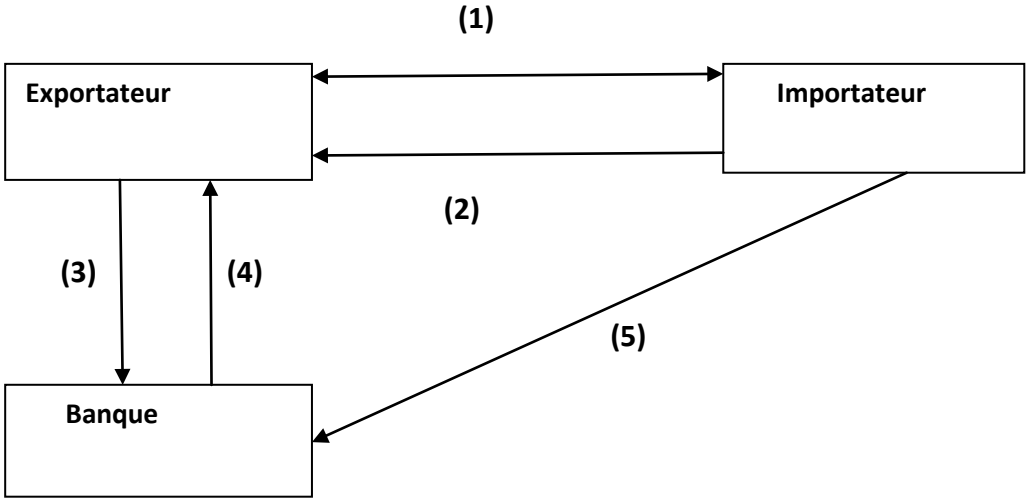
2.1.1. Définition

Un exportateur qui conclut un contrat commercial avec un client étranger, peut lui accorder un crédit matérialisé par des effets de commerce qu'il présente à sa banque pour escompte et qui seront remboursés par le client aux échéances convenues.

Il s'agit donc d'un délai de paiement accordé par le fournisseur dont les conditions, durée et montant sont négocies et contresignés dans le corps du contrat, la durée est comprise entre 18 mois et 7 ans. Le crédit fournisseur est accordé en règle générale pour la quotité de 85% du cout du contrat, le reste étant réglé soit contre documents, soit sous forme d'avance soit par les deux formules.

[19] KHADIR.T « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité de la banque « CPA-194 de Tizi-Ouzou », encadré par :BENAHMED.K, 2016/2017, page 18 19.

Schéma N°04 : Le crédit fournisseur



(1) : Contrat commercial ;
(2) : Acceptation d'effets de commerce ;
(3) : Présentation des effets pour escompte ;
(4) : Paiement sauf bonne fin d'exécution ;
(5) : Paiement aux échéances convenues[20].

2.2 Le crédit acheteur

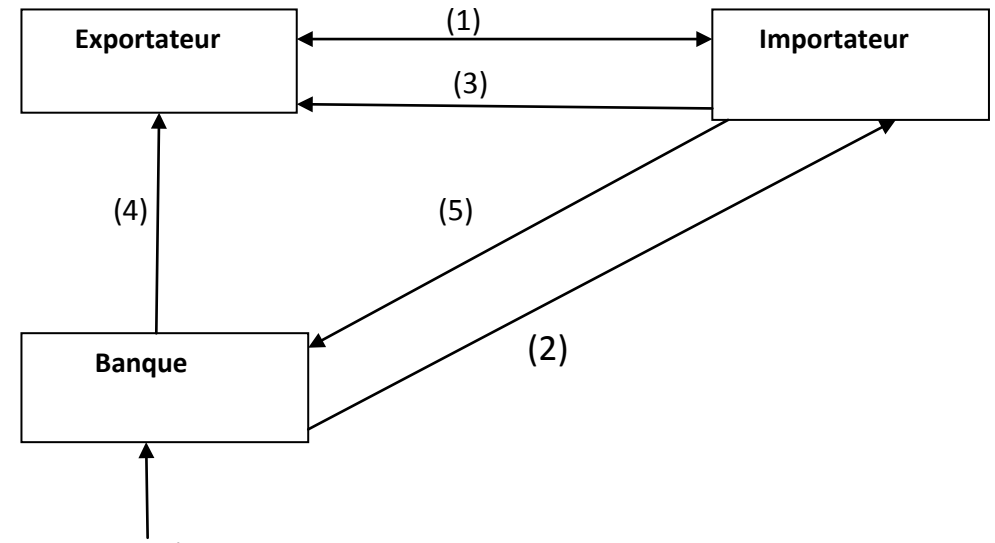
2.2.1 Définition

Il est différent du crédit fournisseur du fait qu'il comporte deux contrats autonomes : un contrat commercial et un contrat de crédit.

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur et l'importateur et définit les conditions de vente ainsi que les obligations des deux parties (prix, quantité, monnaie de facturation….). Le contrat de crédit par contre est signé entre une banque souvent liée à l'exportateur et un importateur étranger qui sollicite un emprunt. Cette banque s'engage à payer l'exportateur (généralement à hauteur de 85% du contrat), tandis que l'importateur accepte de rembourser les sommes réglées à l'exportateur selon les modalités prévues dans le contrat (échéances de remboursement, montant des échéances, taux d'intérêt….).

[20] HOUCHI.F, « les opérations du commerce extérieur : Environnement international et financement :pratique du crédit documentaire par la BDL », encadré par : AMMOUR.B, promotion : 2012, page : 101 102.

Schéma N°05 : Le crédit acheteur



Crédit acheteur.

(1) : Contrat commercial ;
(2) : Convention de crédit ;
(3) : Acompte de 15% ;
(4) : Paiement à hauteur de 85% du contrat ;
(5) : Paiement aux échéances convenues.[21]

3 Les techniques de financement particulières

3.1 Le crédit bail (leasing)

Le crédit bail est un mode de financement à long terme par lequel une société (crédit preneur) peut acquérir ou utiliser des équipements loués dans le cadre d'un contrat de location conclu avec une banque et établissement financier ou une société de crédit bail (crédit bailleur), en contre partie le crédit bailleur perçoit le montant de loyers qui comprend le prix d'achat du bien loué réparti en échéances.

Il existe deux types de crédit bail :

- Le crédit bail international : le contrat signé entre un opérateur économique résident sur le territoire Algérien et une société de crédit bail, banque ou un établissement financier ayant la qualité de non résident ou l'inverse ;
- Le crédit bail national : lorsque l'opération met en présence une société de crédit bail, une banque ou un établissement financiers, tous deux résidents en Algérie.

[21] Opt cit :« les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL », page 103.

La conclusion d'un contrat de crédit bail international, nécessite l'intervention de trois parties :

- Le preneur ou l'utilisateur final (importateur) ;
- Le fournisseur étranger (exportateur) ;
- La société de crédit bail (crédit bailleur).

Ce mode de financement comporte de nombreux avantages :

- Le crédit preneur a la possibilité de financier l'acquisition à 100%, toutes les charges incluses, ce qui lui permet de procurer l'équipement sans mise de fond initial ;
- Le crédit bail permet de préserver la trésorerie de crédit preneur, qui conserve ses fonds pour les affecter au financement d'autres besoins liés au financement de ses activités ;
- Le fournisseur étranger, dans un contrat crédit bail n'a pas de souci du risque de charge car cette opération équivaut à une vente au comptant.

3.2 L'affacturage (factoring)

L'affacturage est un mode de financement par lequel une entreprise cède ses créances qu'elle généralement le factor (société d'affacturage) souvent lui-même filiale d'un grand groupe bancaire, en contre partie cette entreprise récupère immédiatement la trésorerie et par la suite le factor se charge d'en assurer le recouvrement à l'échéance convenue.[22]

3.3 Le forfaitage (forfaiting)

Parmi les techniques de financement, il y a le forfaitage. C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

3.3.1 Les caractéristiques :

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

[22] KHADIR.T, « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité de la banque, CPA-194 de Tizi-Ouzou», encadré par : BENAHMED.K, 2016/2017 page 19.

Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.

Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de changes ou billets à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible. Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur…… il contient :

- Une commission (rémunération du forfaiteur) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement.
- Un coût de refinancement : le taux de référence qui est généralement le LIBOR sur la devise concernée pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission forfaitage et du coût de refinancement) ;
- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaiteur et l'échéance des créances commerciales.[23]

[23] ZOURDANI.S, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », encadré par : AMMOUR.B, 2012 page 107 108.

Conclusion :

Le choix de l'instrument et technique de paiement dépend des relations de confiance qui sont établies entre l'acheteur et le vendeur et des habitudes commerciales qui régissent les relations commerciales et financières entres les partenaires.

Introduction

Les acteurs du commerce international sont la plupart du temps éloignés les un des autres. En outre, vendeurs et acheteurs ne parlent pas toujours la même langue et n'ont pas les mêmes usages commerciaux. Ainsi, en dépit du consensus commercial matérialisé par le contrat, les parties peuvent, pour une raison ou une autre, se retrouver face à une situation conflictuelle. Aussi, ces acteurs sont-ils amenés à mettre en œuvre des systèmes complexes ménageant à la fois l'intérêt du vendeur qui veut être assuré d'être payé, et celui de l'acheteur, qui entend bien recevoir tant au plan quantitatif de la marchandise commandée et ce dans les délais convenus.

Parmi les outils qui ont été inventés pour répondre à ces impératifs, les crédits documentaires tiennent une place prépondérante : ils constituent en effet des instruments internationaux de paiement et ils apportent, lorsqu'ils sont confirmés, la sécurité de paiement indispensable au vendeur. En outre, les crédits documentaires présentent l'avantage d'être soumis à une codification internationale très précise et régulièrement mise à jour : il s'agit des règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires.

Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire

1. Historique du crédit documentaire

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

Au 18eme, siècle le commerce était devenu mondial et le poids économique de l'Angleterre et de son empire faisait de Londres la première place financière, et la livre était partout acceptée en paiement. Les habitudes de techniques commerciales n'étaient plus les même, l'acheteur ne se déplaçait plus dans le pays de vendeur, il passait la commande par lettre et le vendeur expédiait ensuite. Mais il arrivait que ce dernier parfois, hésitait à se dessaisir de la marchandise sans avoir été payé et l'acheteur refusait à sont tour de payer à l'avance. Afin d'amener une solution a se problème, il suffisait de changer une technique qui existait déjà, et n'était autre que la lettre de crédit qui a subi a cette situation des modifications.

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

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

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

Des commerçants appelés « Merkant bankers » qui avaient joué un rôle principal d'intermédiaire étaient parvenus à transformer la lettre de crédit en instrument de financement parce qu'ils avaient réussi à la rendre utilisable par leur propre acceptation et non par paiement direct.

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

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

les banques de l'Europe continentales remplacèrent la lettre de crédit documentaire de conception continentale.[1]

2) Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un services, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une Banque (la banque Emettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client Importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers Exportateur(le Bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la Banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce

Un crédit documentaire est l'engagement irrévocable de paiement (à vue ou à échéance), d'acceptation ou de négociation fait par une Banque(Banque émettrice) à un exportateur (Bénéficiaire) contre présentation des documents strictement conformes.

Les crédits documentaires sont soumis de leur émission à leur paiement aux Règles et Usances Uniformes émises par la CCI (Brochure 600 révision 2007)[2].

3. Les règles et usances uniformes RUU

En matière du crédit documentaire, les règles déterminant les droits et obligations des parties contractantes sont régies par la brochure 600 publiée par la CCI « Règles et Usances relatives aux crédits documentaires » (révision 2007). Le contrat commercial doit donc faire référence à ces règles si le paiement prévu se fait par crédit documentaire.

Les articles prévus comprennent :

- **Les articles impératifs**

Il s'agit d'articles concernant les obligations mutuelles que tous les intervenants doivent respecter, ceux auxquels les parties peuvent se soustraire.

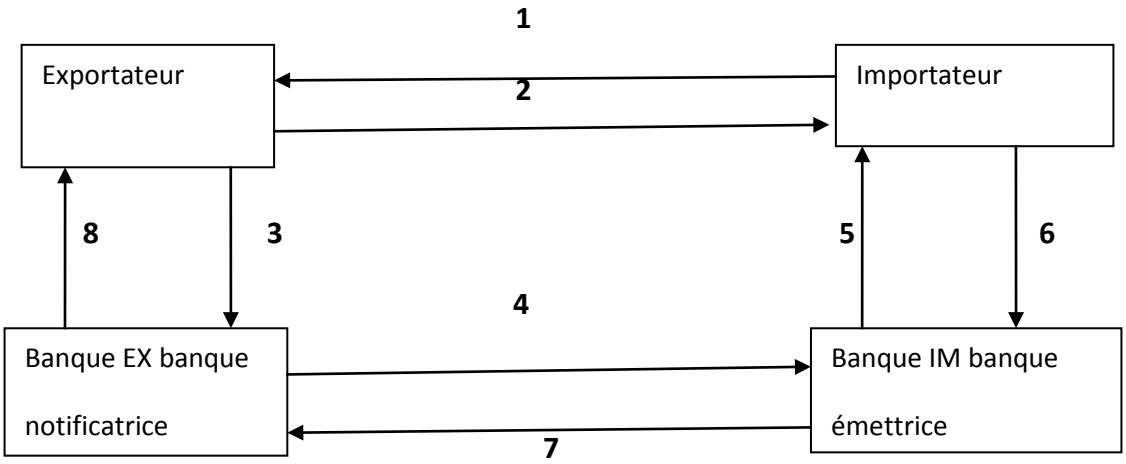
[1] HAMIDACHE.S , « Moyens et procédures de paiement internationaux », encadré par : M[r] HAROUNE.F, promotion : 2001/2002, page 19.
[2] HADDAD.S, « le crédit documentaire », édition: pages bleues-2011, page 10.

- **Les articles supplétifs**

Ce sont des articles qui laissent aux intervenants la possibilité d'aménager les clauses à leur convenance. Ces articles commencent souvent par « sauf stipulation contraire »

Actuellement, le CREDOC est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la CCI, (brochure 600), dernière version actualisée en janvier 2007[3]

4) Schéma N°06 : déroulement du crédit documentaire



Source : Finance internationale d'entreprise, PEYRARD.J, 1988

1. Contrat de vente prévoyant le règlement par crédit documentaire.
2. Expédition des marchandises.
3. Envoi de la traite et des documents à banque EX.
4. Envoi de la traite et des documents à banque IM.
5. Notification à l'importateur de l'arrivée des documents et remise des documents contre paiement.
6. Règlement par l'importateur à banque EX.
7. Transmission du paiement à banque IM.
8. Crédit du compte de l'exportateur.

5) Le crédit documentaire à l'import et à l'export

Que l'entreprise importe ou exporte, elle est susceptible de rencontrer soit des crédits documentaire à l'importation, soit des crédits documentaire à l'exportation.

Dans le premier cas, l'entreprise importatrice doit demander l'ouverture d'un crédit documentaire au profit de son fournisseur étranger selon les conditions établies au contrat commercial, tandis que le crédit documentaire à l'exportation résulte d'une opération

[3] HOUCHI.F «Les opérations du commerce extérieur : Environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL » , encadré par : MR AMMOUR.B, promotion : 2012, page 85.

export et est mis à l'initiative de l'acheteur étranger. L'ouverture est faite par une banque à l'étranger dans le pays de l'acheteur (banque émettrice). Celle-ci envoie un télex d'ouverture à une banque nationale chargée de notifier et/ou de confirmer le crédit au vendeur.

Le Credoc est donc un crédit par signature imaginé par les banques pour introduire la confidence indispensable dans la réalisation d'une opération commerciale internationale entre les deux parties qui, du fait de la distance, sont imparfaitement renseignées l'une sur l'autre.

La procédure peut être résumée de la façon suivante : la banque émettrice envoie une lettre de crédit au bénéficiaire, en retour, celui-ci envoie la marchandise à l'acheteur, et expédie à la banque les documents qui attestent la conformité de la marchandise avec les termes du contrat. Après la vérification, la banque émettrice paie le vendeur, et récupère son argent auprès du donneur d'ordre.[4]

6. L'utilité du crédit documentaire

6.1. Le crédit documentaire est une confirmation de commande

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

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

Lorsque le crédit documentaire est ouvert par la banque émettrice, l'acheteur ne peut plus refuser la livraison ou modifier unilatéralement les termes inscrits dans l'original du crédit documentaire sans avoir des comptes à rendre à sa banque.

6.2. Le crédit documentaire est un contrat financier

Il peut servir de financement pour les deux parties :

- Pour l'exportateur :
  - Il peut faire mention d'acomptes à payer d'avance ;
  - Il peut être payé dès l'expédition ;
  - Il peut être à paiement différé.
- Pour l'importateur :
  - Il peut faire partie de ligne de crédit ;
  - Il peut être payable à une échéance fixée.

[4] ABDOU.L, DJENNAD.N, «Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA », encadré par : Mme. AMIAR.L, promotion : 2014/2015, page 25 26.

6.3. Le crédit documentaire est un engagement bancaire

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

6.4. C'est une garantie

- En faveur du vendeur :

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

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

- En faveur de l'acheteur :

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

Il aura les marchandises conformes à ses souhaits, s'il a pris la précaution d'exiger un certificat de contrôle et de surveillance émis par une société spécialisée[5].

7. Les formes d'engagement du Credoc

L'émission d'un CREDOC traduit l'engagement de la banque émettrice à l'égard du bénéficiaire. La sécurité liée à un crédit documentaire est dépendante de la forme prévue lors de son ouverture. Les formes fréquemment utilisées sont les suivantes :

7.1. Le crédit documentaire révocable

Dans cette forme, la banque émettrice ne souscrit aucun engagement ferme au profit du bénéficiaire. Le crédit peut être annulé ou amendé à tout moment par la banque « émettrice à son initiative ou à la demande de son client sans aucun préavis préalable au bénéficiaire.

Rarement utilisé dans la pratique, le CREDOC révocable n'offre pas de garantie suffisante aux contractants.

7.2. Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice souscrit un engagement ferme de paiement en faveur du bénéficiaire sous réserve de présentation de documents conformes aux instructions de l'importateur. Le crédit ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord commun de l'acheteur et du vendeur, tant que sa validité n'est pas expirée.

[5]MONOD D-P, « moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA,2007, page 114 115.

7.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est la forme la plus sécurisante car le crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice mais également celui de la banque notificatrice qui devient également confirmatrice.

A la demande du banquier émetteur, la banque du pays de l'exportateur peut confirmer le crédit documentaire. La confirmation de la signature de la banque émettrice garantit le paiement à l'exportateur en s'engageant de façon et dans les mêmes termes que banque émettrice.

Ce type de crédit offre au bénéficiaire le maximum de garanties car il comporte deux engagements fermes dont l'un est celui d'une banque établie dans son pays éliminant ainsi tout risque de nature politique ou de mauvaises compréhensions.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé ne peut être amendé ou annulé sans l'accord préalable de toutes les parties intervenantes dans l'opération à savoir la banque émettrice, pour cela généralement les banques accordent à leurs correspondants des lignes de crédit qui constituent une enveloppe globale de risque maximum décidée sur chaque pays.

C'est une garantie maximum pour l'exportateur qui n'a ni dossier à fournir, ni délai de carence à surveiller et il sera payé en totalité contrairement à l'assurance qui ne couvre que partiellement la créance[6].

8. Les différents documents utilisés dans le crédit documentaire

Les documents prévus au crédit documentaire sont dans la majorité des cas les suivants :

8.1. Les documents de prix

8.1.1. Facture commerciale

- Note détaillée des marchandises vendues ou des services prestés,
- Note comptable utilisée par un ayant droit pour demander le paiement d'une vente ou d'une prestation de service.

Les factures commerciales doivent, sauf stipulations contraires,

- Etre émises par le bénéficiaire désigné dans le crédit,
- Etre établies au nom du donneur d'ordre,
- Indiquer une description des marchandises ou services correspondant à celle donnée dans le crédit,
- Etre libellées dans la devise du crédit.

[6] HOUCHI.F, « Les opérations du commerce extérieur : Environnement international et financement : Pratique du crédit documentaire par la BDL », encadré par : Mr AMMOUR.B, promotion: 2012, page 88 89.

8.1.2. Facture pro forma

La facture pro forma n'est pas une facture commerciale, elle est émise avant l'exécution de la transaction. Elle peut servir à l'acheteur comme justificatif pour obtenir des licences ou devises.

8.1.3. Facture douanière

La valeur de la marchandise à déclarer à la douane peut être différente de la valeur commerciale.

8.1.4. Facture consulaire

Cette facture, requise dans certain pays, s'établit sur des formulaires spéciaux, ou au moyen d'un visa «consulaire » apposé sur la facture commerciale[7].

8.2. Les documents de transport

8.2.1. Le connaissement maritime : (bill of lading)

Le connaissement maritime revêt trois aspects, il est à la fois :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso ;
- Le document indisponible en échange duquel la marchandise sera retirée à la destination, c'est un titre de propriété transmissible par endossement.

C'est un titre de propriété transmissible par endossement.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'au paiement ou un engagement de règlement.

Elle permet également à la banque d'exercer un droit de gage (sur la marchandise).

8.2.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)

L'expédition de marchandise par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (LTA) c'est un simple récépissé d'expédition non négociable. Il est établi à l'aide d'une liasse à plusieurs feuillets et seul le troisième exemplaire, de couleur bleu revêtu de la signature ou de cachet de la compagnie aérienne, est remis à l'expéditeur. « Le port» peut être payé au départ ou à la destination selon les conditions de vente de la LTA.

A l'arrivée des marchandises, la compagnie aérienne adresse un « avis d'arrivée » au propriétaire qui doit être muni de ce titre afin de retirer sa marchandise. En cas

[7]HADDAD.S, «le crédit documentaire », édition: pages bleues-2011, page 19 20.

d'établissement de l'avis d'arrivée au nom de la banque, celle-ci établit « un bon de cession bancaire » au client pour lui permettre le retrait des marchandises.

8.2.3. Le duplicata de lettre de voiture internationale

Il représente un récépissé d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voie ferrée. Ce duplicata est établi à partir d'une liasse de 6 feuilles de même couleur, dont seule une mention et un numéro surchargé en rouge peut les différencier. L'exemplaire N°04 portant la surcharge constitue le document d'expédition qui doit être revêtu du timbre à date de la gare de départ. Il est établi à la personne dénommée, donc il n'est pas endossable.

8.2.4. La Lettre de Transport Routier

La convention internationale pour le transport des marchandises par route (CMR) a prévu un formulaire type appelé « lettre de voiture internationale ».

Cependant, les documents de transport routier revêtent souvent des formes variées en raison de la diversité des Entreprises de transport, la valeur de ce document est en fonction des standings de la compagnie de transport qui l'a émis. L'expédition de la marchandise à l'adresse du banquier s'avère plus difficile dans le transport routier en raison du porte à porte et des difficultés des magasinages chez les Entreprises du transport.

8.2.5. Le récépissé postal

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20 kg, il est établi à une personne dénommée. Le banquier peut exiger que la marchandise soit expédiée à son adresse[8].

8.3. Les documents d'assurance

« Conformément aux articles 172 et 181 de la loi N°80-07 du 09 août 1980 relatives aux assurance, il est fait obligation aux importateurs Algériens d'assurer leurs marchandise, transportées soit par mer ou par air, auprès d'une entreprise nationale d'assurance ».

Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangère est interdite.

[8] ABDOU.L, DJENNAD.N, « le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA », encadré par M^{me} AMIAR.L, promotion: 2014/2015, page 37 38.

8.3.1. Les types d'assurance

Il existe deux types d'assurance :

a) La police au voyage

Elle est souscrite par un chargement déterminé, elle est conclus affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle même le document justificatif. Elle convient aux Entreprises dont les transactions commerciales avec sont limitées.

b) La police flottante ou police d'abonnement

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge toute expédition faite pour le compte de l'assuré. Un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

8.3.2. Les documents annexes

Les documents annexes sont désignés ainsi par ce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur à l'effet que celui-ci s'assure des caractéristiques quantitative de la marchandise qu'il a commandée.

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande, il est repris ci-après les plus importants :

a. Note de colisage, note de poids

Ces documents désignés par des appellations variées ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

b. Le certificat d'origine

Emis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise.

c. Le certificat de poids

Il revêt un caractère officiel, il doit être émis par un organisme officiel un peseur juré.

d. Le certificat d'analyse

Certificat établi par un expert ou un laboratoire attestant la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat (métaux précieux, les cosmétiques….etc.)

e. Le certificat sanitaire

C'est un document officiel qui se rapporte à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

f. Le certificat vétérinaire

Etabli par un vétérinaire attestant la bonne santé des animaux importés ou de conformité de viande de consommation.

g. Le certificat physiopathologique ou phytosanitaire

Il est établi par des organismes spécialisés attestant la bonne santé des plantes, des fleurs, des fruits et ensemble des produits agricoles[9].

[9] Opt-cit : ABDOU.L, DJENNAD.N «Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire », page 39 40.

Section 02 : les modes de réalisation du crédit documentaire et les crédits spéciaux

1. Les modes de réalisation du crédit documentaire

Il existe quatre types du crédit documentaire sont :

1.1. Le crédit documentaire « paiement » à vue

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents.

L'opération se fait sur la base du donnant donnant (paiement contre document).

Généralement, la banque dispose d'un délai -sept jours ouvrés au maximum- pour les opérations de vérifications pour lever ou refuser les documents.

Il peut néanmoins arriver –même pour les crédits à vue- que la date de valeur appliquée au soit différée de quelques jours.

C'est le cas, notamment, lorsque la banque désignée doit se procurer la couverture en une ou plusieurs étapes auprès des banques tierces.

1.2. Le crédit documentaire contre acceptation (avec traite à terme)

Dans ce cas, l'exportateur tire une traite à terme, selon les dispositions prescrites, sur la banque émettrice ou celle qui confirme, ou encore sûr une banque tierce.

L'échéance de la traite peut être à quatre-vingt-dix jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport.

A la présentation des documents, il n'y a donc pas paiement, mais acceptation d'effet de change.

1.3. Le crédit documentaire « à paiement différé »

Ce crédit ne présente pour le bénéficiaire que très peu de différence par rapport au crédit documentaire « contre acceptation », si ce n'est qu'il n'y a pas d'acceptation d'effet de change.

Sur présentation de documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance.

Le terme de l'échéance doit être stipulé dans le crédit documentaire.

Les paiements différés sont possible, aussi bien pour les crédits confirmés que non confirmés.

Du point de vue des commissions, le crédit à paiement différé peut être plus avantageux que le crédit avec traite à terme.

Il a, toutefois, pour inconvénient de n'autoriser, en règle générale, le remboursement anticipé d'une créance que par la banque émettrice, alors qu'un crédit réalisable par acceptation de traites, offre d'autres possibilités. Les crédits documentaires à terme (c'est-à-dire les crédits contre acceptation et ceux à paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur.

Ce dernier peut, souvent, revendre la marchandise avant l'échéance et, avec le produit, payer le montant du crédit documentaire.[10]

1.4.Crédit documentaire renouvelable

Si l'acheteur a opté pour une livraison échelonnée de la marchandise, le paiement peut s'effectuer au moyen d'un crédit documentaire automatiquement renouvelable couvrant à chaque fois la valeur totale de toutes les livraisons partielles prévues. Le deuxième montant partiel ne devient cependant disponible que lorsque le premier montant partiel a été utilisé et ainsi de suite.[11]

2. Les crédits documentaires spéciaux

2.1. Le crédit documentaire à « RED CLAUSE »

2.1.1. Définition

C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice (banque de l'exportateur) à effectuer des avances au bénéficiaire et avant présentation des documents pour qu'il puisse procéder à l'expédition de sa marchandise.

Ce crédit est soumis aux règles et usances de la chambre du commerce international, brocheur N° 500

2.1.2. Les avantages

- C'est une confirmation de commande ;

- Le bénéficiaire n'utilise pas les lignes de crédit.

[10] CHEHRIT.K, « Les crédits documentaires »édition: Grand. Alger.Livres (G-A-L) 2005, page 15 16.
[11] HADDAD .S, « Le crédit documentaire », édition: pages bleues- 2011, page 123.

2.1.3. Les inconvénients

- Pour le donneur d'ordre : en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti il y'a aura des pertes des de sommes avancées.

- Pour le bénéficiaire : si l'encours est l'important, il est difficile d'obtenir une garantie d'escompte de la part de la banque du bénéficiaire.

2.2. Le crédit documentaire revolving

2.2.1. Définition

Ce type du crédit documentaire se renouvelle automatiquement lors de chaque utilisation par le bénéficiaire. Il évite ainsi les ouvertures répétitives, raccourcit les procédures tout en donnant au bénéficiaire la possibilité de travailler sur un montant global important, sur une longue durée, lorsqu'il s'agit d'expéditions régulières et échelonnées.

Le revolving fixe donc le montant total, le nombre et le montant des tirages, leurs dates respectives et la validité finale.

La mention non cumulative interdit le report des soldes des montants des tirages non utilisés pendant une période sur la période suivante. La mention cumulative autorise ce report.

La clause de renouvellement annule ainsi les stipulations de l'article 41 des RUU 500 sur les expédition des tirages fractionnés qui indiquent que le crédit cesse d'être valable dés lors qu'une fraction n'est pas utilisée ou expédiée sauf stipulation contraire dans le crédit.

Le crédit documentaire revolving doit, bien entendu, autoriser les expéditions partielles, mais le donneur d'ordre doit être vigilant sur les cadences d'expédition, les conditions de renouvellements sont très difficiles à appliquer.

2.2.2. Avantages

- Simplicité
- Gain de temps et de coûts bancaires ;
- Automatisme.

2.2.3. Inconvénient

Le donneur d'ordre s'engage pour le montant global du crédit et non séparément pour chacun des tirages, ce qui est par ailleurs logique étant donné l'automatisation de renouvellement[12].

[12] MAHIOUT.S, MEKI.F,MAZRI.K, « Le crédit documentaire dans le commerce extérieur », encadré par: M^{r} BADI.A ,promotion : 2003-2004, page 55.

2.3. Le crédit documentaire transférable

2.3.1. Définition

La sous-traitance est devenue omniprésente dans les fabrications et les fournitures.

La transferabilité d'un crédit documentaire permet d'étendre la sécurité de paiement d'un bénéficiaire aux différents fournisseurs et sous traitants qu'il fait travailler.

Le mécanisme est relativement simple mais formalisme rigoureux (article 48 du RUU 500) fait qu'un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de transférable par la banque émettrice. Ses termes tels que divisible, fractionnables, assignable ou transmissible ne rendent pas le crédit transférable.

Le bénéficiaire, appelé premier bénéficiaire, donne des instructions irrévocables à la banque désignée pour réaliser le crédit de transférer un montant donné à un ou plusieurs seconds bénéficiaires (sous traitants de premier).

La banque transférable, qui procédera à la réalisation du crédit en faveur du ou des secondes bénéficiaires, substituera les documents du premier bénéficiaire à ceux du ou des secondes bénéficiaires et réalisera le solde (en générale la marge bénéficiaire) du crédit transférable du profit du premier bénéficiaire.

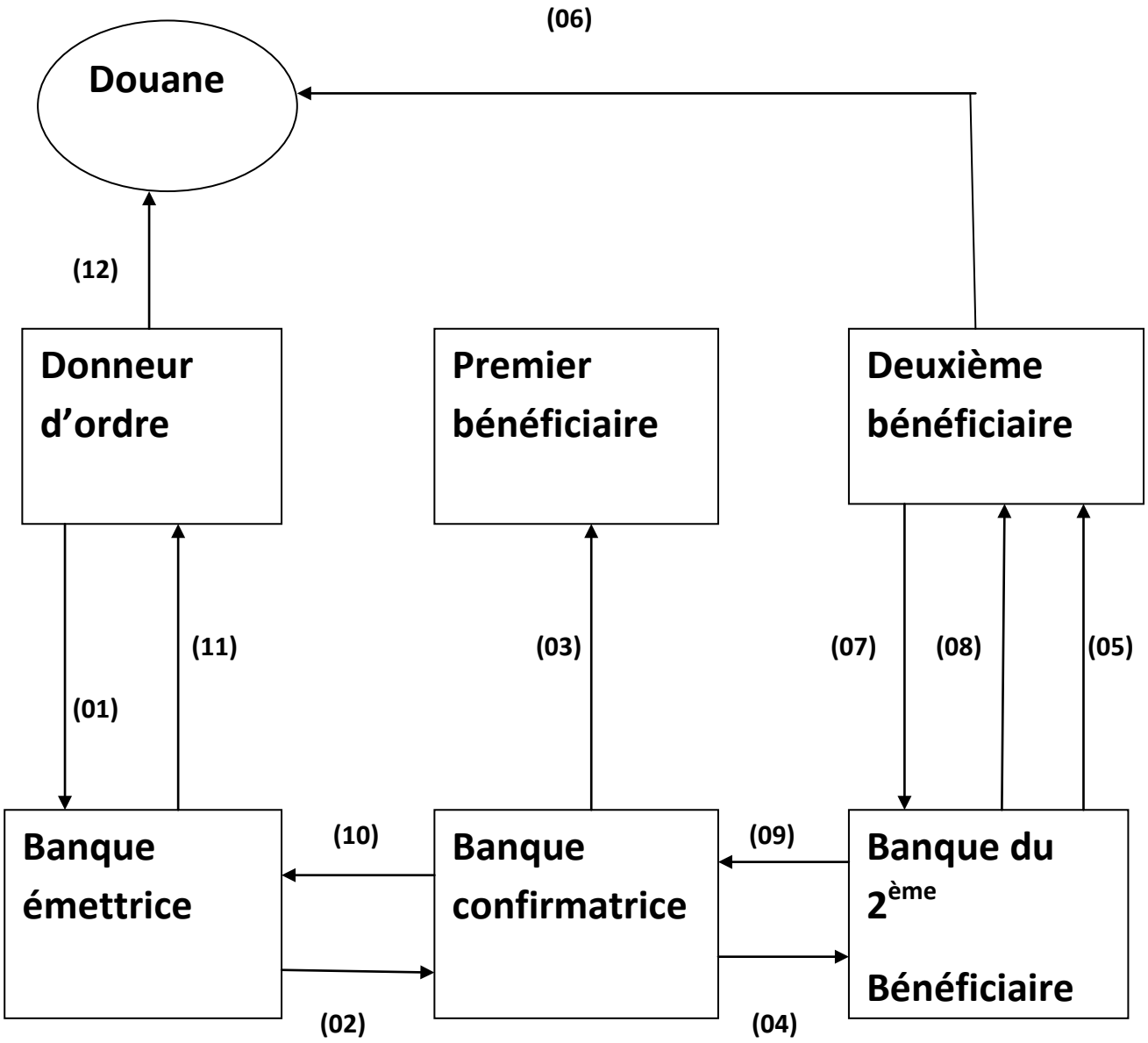
Le ou les seconds bénéficiaires n'ont pas le droit de transférer à leur tour le crédit « un crédit transférable ne l'est qu'une seule fois » mais il peut l'être en faveur de plusieurs secondes bénéficiaires.

S'il y a plusieurs seconds bénéficiaires, il est nécessaire que le crédit transférable autorise les expéditions partielles. Les éléments, sujets à chargement lors du transfert du crédit, sont limitativement énumérés dans l'article 484 de RUU 500 : « le montant du crédit, tout prix unitaire, la date de validité, la date limite de présentation des documents, la période d'expédition » cela permet au premier bénéficiaire d'imposer à ses sous traitants des valeurs et des délais lui assurant à la fois sa marge bénéficiaire et le respect des exigences du donneur d'ordres.

Dans le crédit transféré, le nom du premier bénéficiaire est substitué par la banque transférable au nom des seconds bénéficiaires pour des raisons de confidentialité (mais un crédit transférable peut nommément interdire cette pratique)[13].

[13] Opt cit : « le crédit documentaire dans le commerce extérieur », page :56 .

Schéma N°07 : le Credoc transférable



Source: HOUCHI.F , Les opération du commerce extérieur, 2012, page 92

(01) : Le donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire transférable en faveur du 1er bénéficiaire, celle-ci bloque la provision selon le montant de la facture pro forma avec une certaine marge.

(02) : la banque émettrice couvre auprès de la banque du 1er bénéficiare.

(03) : celle-ci avise son client (1er bénéficiaire).

(04) : la banque du 1er bénéficiaire transfert le Credoc à la banque du 2ème bénéficiaire.

(05) : cette dernière avise son client.
(06) : Le producteur embarque la marchandise.
(07) : Le producteur remet les documents stipulés à sa banque.
(08) : La banque du second bénéficiaire paie son client (producteur).
(09) : A son tour la banque du premier bénéficiaire remet les documents à la banque du donneur d'ordre.
(10) : A son tour la banque du premier bénéficiaire remet les documents à la banque du donneur d'ordre.
(11) : Celle-ci les remet à son client pour qu'il puisse retirer sa marchandise.
(12) : Retrait de la marchandise contre présentation des documents conformes.

2.3.2. Avantage

Sécurité pour les sous traitantes, pas de sortie de fonds pour le commerçant intermédiaire ou le maître d'œuvre, souplesse et confidentialité.

2.3.3. Inconvénients

- Montage délicat, il est recommandé que les contrats de sous-traitante soient conçus sur le même type que le contrat principale (monnaie, mode de transport, incoterm, documents demandés), si non le mécanisme risque de s'enrayer.
- Coûts plus élevés (frais généralement à la charge du premier bénéficiaire)[14].

2.4. Crédit documentaire BACK TO BACK ou adossé

2.4.1. Définition

Il peut arriver que pour les raisons commerciales, voir de confidentialité, le donneur d'ordre refuse d'ouvrir un crédit transférable ou que le bénéficiaire ne désire pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande (majoritairement le cas des négociations en matières premières).

La solution alors consiste pour le vendeur à adosser au premier crédit autant de second crédit qu'il y a des sous traitantes. La banque désignée pour réaliser le premier crédit devient alors banque émettrice du ou des crédits que le bénéficiaire du premier crédit entend ouvrir en faveur de ses sous traitants.

Les RUU de la CCI ne traitants pas crédits adossés, car il s'agit de la superposition de crédit distinct sauf s'ils concernent la même affaire.

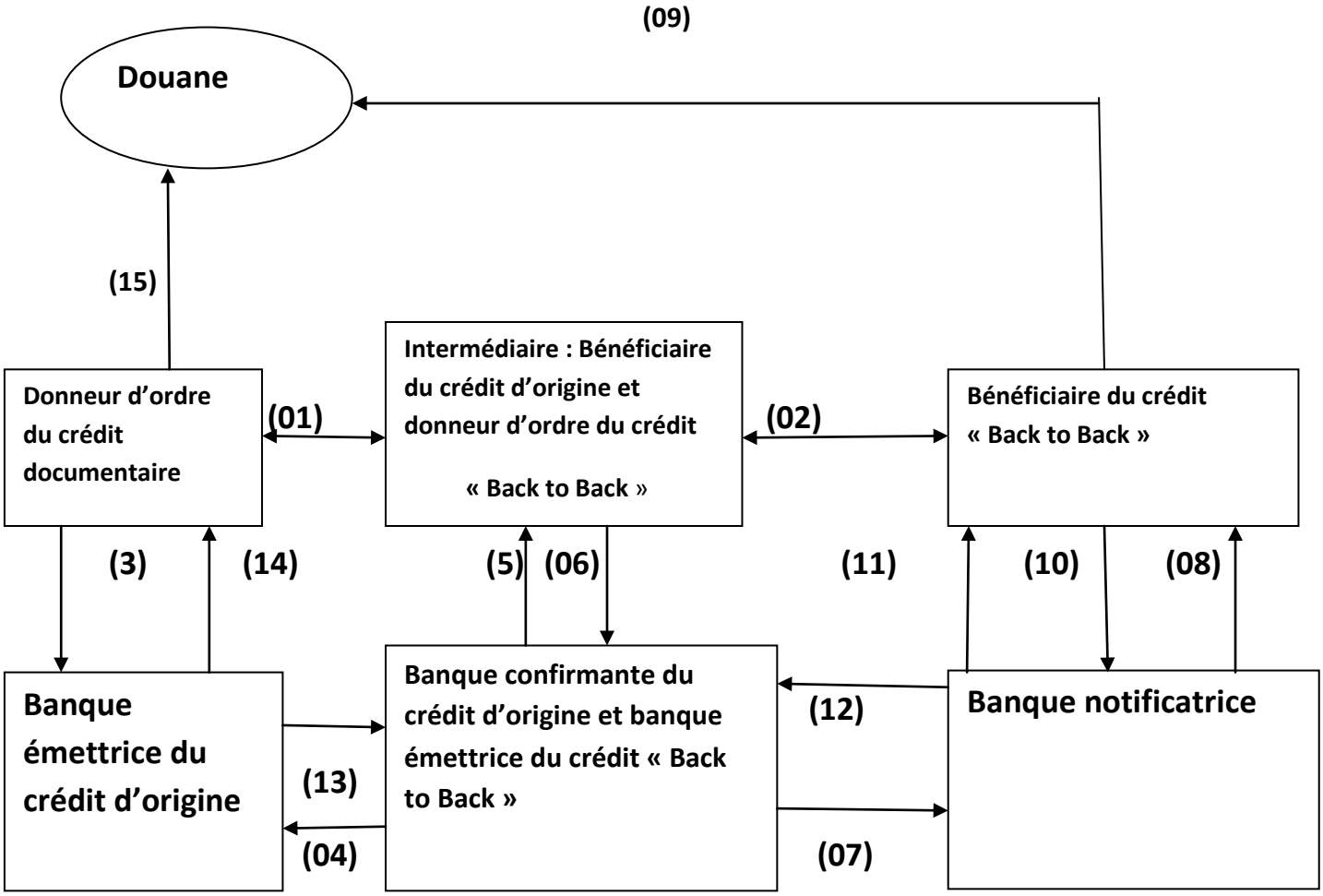
Le premier crédit s'appelle « le crédit de base » et le ou les crédits en découlant s'appellent « crédits adossés » ou encore « contre-crédit ».

[14] Opt cit : « le crédit documentaire dans le commerce extérieur », page 57.

Certains sont dits « crédit concordants » car ils portent sur les mêmes termes, conditions, documents et donnent lieu simplement à une substitution de facture.

Les « crédits non concordant » mentionnent des éléments sujet à changement, identiques aux crédits transférables.

Schéma N°08 : Schéma de fonctionnement d'un crédit documentaire « Back to Back »



Source: HOUCHI.F , Les opération du commerce extérieur, 2012, page 94

(01) : L'exportateur établit un contrat avec l'acheteur (importateur donneur d'ordre).
(02) : il conclut un autre contrat avec le producteur.
(03) : L'importateur ouvre un Credoc en faveur de son exportateur.
(04) : La banque émettrice couvre auprès de la banque de l'exportateur.
(05) : Cette dernière avise son client (L'exportateur).
(06) : l'exportateur, bénéficiaire du Credoc d'origine se présente à sa banque pour ouvrir un Credoc en faveur du bénéficiaire du Credoc back to back. La banque confirmatrice du Credoc d'origine devient alors la banque émettrice du Credoc Back to Back.

(07) (08) : la banque de l'exportateur couvre auprès de la banque du producteur, celle-ci avise son client.
(09) : Ce dernier procède à l'expédition des marchandises.
(10) : Il remet les documents conformes exigés dans le contrat.
(11) : La banque le paie (ou crédite son compte).
(12) (13) (14) : Acheminement des documents.
(15) : Retrait des marchandises contre présentation des documents.

2.4.2. Avantages

- Souplesse
- Sécurité pour les sous-traitants ;
- Trésorier facilité pour le vendeur ;
- Confidentialité ;
- Internationalisation (le bénéficiaire du crédit adossé peut fort bien être d'un pays différent de celui du premier bénéficiaire).

2.4.3. Inconvénients

- Coûts élevés ;
- Montage délicat ;
- Risque important pour la banque émettrice du contre crédit car, en cas de défaillance de la négociation de l'honorer ses engagements envers le ou les bénéficiaires du ou des crédits adossés[15].

[15] Opt.cite : « le crédit documentaire dans le commerce extérieur », page 58 .

La conclusion

Le crédit documentaire est donc plus qu'un outil de paiement. Il procure la sécurité et le financement dont les négociants internationaux ont besoin pour achever leurs opérations commerciales. Cependant, bien qu'il comporte une multitude de points forts, le crédit documentaire est soumis à une procédure lourde coûteuse justifiée par l'objectif de sécurité qu'il vise à instaurer.

L'étude théorique diffère parfois de l'étude pratique, de ce fait nous allons procéder à l'étude d'un cas pratique concernant la technique la plus pratique dans le paiement des importations et des exportations, à savoir le crédit documentaire.

Chapitre IV : Le processus de réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR

Introduction

Parmi les mécanismes de règlement offerts par les banques pour faciliter les échanges commerciaux, on trouve la technique du « crédit documentaire » qui est l'une des plus élaborées.

Le crédit documentaire est né d'une double préoccupation de l'exportateur (vendeur) et de l'importateur (acheteur). Le premier veut être payé avant l'expédition de la marchandise convenue. Quant au deuxième, il veut avoir la certitude d'être livré avant de régler le montant de la facture.

Ainsi, et grâce à l'intervention des banques des deux opérateurs, le crédit documentaire offre un haut degré de sécurité, et permet de réduire les conflits.

Dans ce chapitre, qui se veut le prolongement pratique du cadre théorique de la gestion du crédit documentaire, nous consacrons le premier point à la présentation de la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural « BADR ». Sous ses aspects historiques et organisationnels.

Une fois, les données précédentes connues et les idées fixées, nous pourrons étaler sur l'objet de notre travail en procèdent dans un premier temps, à un descriptif des procédures de gestion des crédits et encaissements documentaires telles qu'appliquées dans l'institution d'accueil. Le second point de notre étude sera présenté sur une forme analytique qui touchera les aspects suivants : la demande d'ouverture du Crédit documentaire, la pré-domiciliation, la domiciliation bancaire, la réalisation du Credoc.

Chapitre IV : Le processus de réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR

Section 01 : Présentation de la BADR

1. Historique

La banque de l'agriculture et du développement rural a été créé par le décret N°82-10 du 13 mars 1982. Après une restructuration de la BNA, son réseau de succursales et d'agences de départ est issu de la banque National d'Algérie.

Cette institution a commencé à activer effectivement le 1er novembre 1982 date de ses premières opérations de compensation avec les confrères (date de son existence juridique)

D'une banque spécialisée dans le financement de l'agriculture et du monde rural, la BADR est devenue à partir de 1989, une entreprise publique économique à gestion autonome. Depuis cette date, son activité s'est étendue à l'ensemble des secteurs économiques. Elle joue désormais le rôle d'une banque classique universelle.

2. Missions et attribution de la BADR

Conformément à son objectif défini statutairement, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural a pour objectif initial de :

- Mettre en œuvre ses propres moyens financiers et ceux fournis par l'Etat, en vue d'assurer le financement du secteur agricole, agro-alimentaire hydraulique et de la pêche ainsi que les activités artisanales et commerciales ;
- Apporter l'aide financière nécessaire aux activités des entreprises privées qui participent au développement du mode rural ;
- Courir en tant qu'instrument de planification financière l'exécution des projets agricoles tranchés dans divers plans de développement.

3. Les objectifs de la BADR

Conformément à son statut, la BADR a pour objectif :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produit ;
- Offrir des services adéquats pour la clientèle, et avoir une bonne réputation.

4. Organisation générale de la BADR

Les réputations et objectifs mentionnés ci-haut ont été au plan pratique repris dans un nouvel organigramme mis en place par la BADR et inscrit dans le cadre de l'option stratégique de banque assise.

4.1 .La direction générale :

Elle est composée du président directeur général (PDG) qui est la plus haute autorité de la banque. Ses pouvoirs sont déterminés par les statuts et conseil d'administration de la banque.

Son rôle est de diriger conformément aux pouvoirs que lui confient les statuts et orientations du conseil d'administration.

L'organisation générale de la BADR s'articule autour de huit (8) fonctions ou groupes de fonction, au plan central :

- Le groupe de fonction ressource, crédit de recouvrement ;
- Le groupe de fonction information, comptabilité, et trésorerie ;
- Le groupe de fonction administration et moyens ;
- Le group de fonction international ;
- La fonction contrôle ;
- La fonction communication ;
- La fonction exploitation ;
- La fonction management ;

Les quatre groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité de quatre directeurs généraux adjoints (D.G.A).

Les fonctions contrôle et communication sont rattachées directement au président directeur général.

La fonction exploitation est prise en charge essentiellement par un réseau constitué par les groupes régionaux d'exploitation (GRE) et des agences locales d'exploitation (ALE).

La fonction management concerne et implique des gestionnaires de la banque.

4.2. Les groupes régionaux d'exploitation

La représentation de la banque au niveau régionale se fait par le groupe régional d'exploitation G.R.E.

Le groupe régional d'exploitation est une entité administrative, située en principe au niveau d'un chef-lieu de la wilaya et devenu assisté ; coordonne et suit l'ensemble des agences qui sont rattachées. Son rôle est également de contrôler, animer, surveiller et soutenir le travail des agences qui traitent toutes les opérations de la banque, pour drainer de nouvelles ressources et mettre en place des crédits,

Le groupe régional d'exploitation est responsable devant la direction générale des missions qui lui sont confiées.

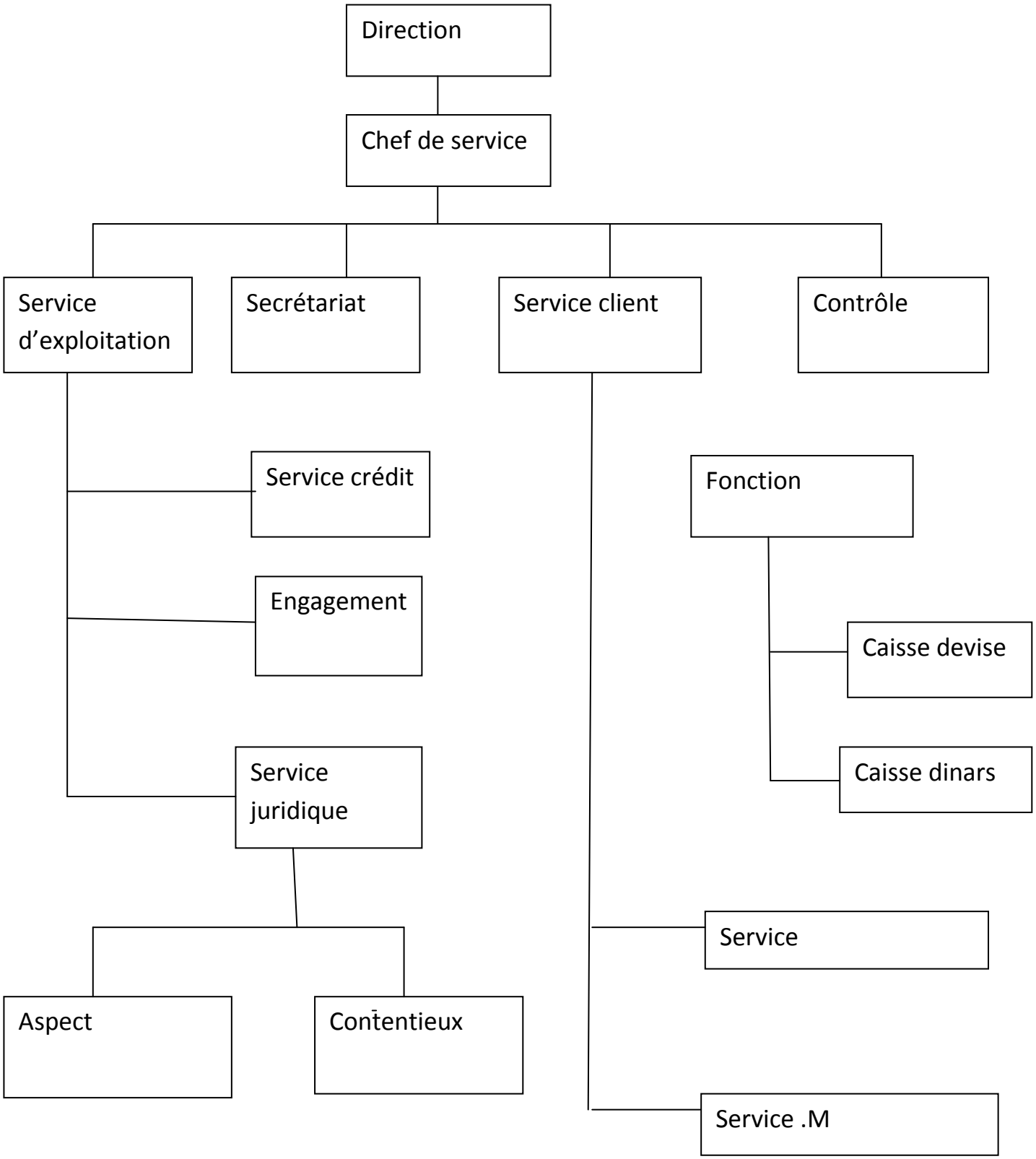
4.3. Les agences locales d'exploitation

L'agence locale d'exploitation est la cellule de base l'exploitation de la banque. Elle fait l'objet d'une attention particulière par la BADR dans le cadre du nouveau concept : La banque assise.

4.4. Schéma N° 09 : Organigramme de la BADR

Structure organique de l'agence BADR « 576 »

L'organigramme de l'agence «



Source : Document de la BADR l'agence « 576 »

Section 02 : le déroulement du crédit documentaire import au niveau de la BADR

Dans ce qui suit, nous allons décrire les étapes fondamentales par les quelles passe le traitement du CREDOC, juste après, on procède à l'ouverture du dossier de domiciliation, puis à la phase de l'ouverture et de réalisation du crédit documentaire.

1. Pré-domiciliation

Pour cette procédure, il faut d'abord l'accord de la direction générale adjointe (DGA) des opérations à l'international car cette direction vérifie et étudie le dossier et s'assure que toutes les procédures soient respectées (les impôts, le registre…).
La pré-domiciliation électronique est un service en ligne destiné aux clients de la banque (institution, particuliers et entreprise). Ce service permet à la clientèle de demander une domiciliation en se connectant sur le site web de la banque 7 jours 24H/24, faire le suivi de la pré-domiciliation et recevoir des emails de réponse que la banque lui transmettra.
Depuis le 15 mars, la pré-domiciliation était obligataire pour toutes les opérations de commerce extérieur. « A compter du 15 mars 2016, tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir[1] »

1.1. Nature des opérations soumises à la pré-domiciliation

Toutes les opérations courantes avec l'étranger soumises, au sens de la législation en vigueur, à la domiciliation préalable, sont assujetties à une inscription à la pré-domiciliation.
Ces opérations sont, notamment, les transactions liées aux crédits documentaires, les remises documentaires et les transferts libres. Les opérations de service reliées aux modes de paiement, ci-dessus, sont également concernées par la pré-domiciliation.

1.2. Les différentes étapes de pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur

1.2.1. Inscription et identification des clients

Les clients reconnus comme opérateurs économiques, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site de pré-domiciliation.
En accédant au site WEB de pré-domiciliation de la banque, le client remplit le formulaire électronique d'inscription et d'identification, valide ensuite sa demande d'inscription.
Une notification lui est adressée sur sa boite e-mail par la BADR indiquant son identifiant et son mot de passe.

[1] Document banque centrale

L'inscription du client est formulée une seule fois par l'opération, elle lui permet d'obtenir un droit d'accès au site, à travers son identifiant et son mot de passe, et de pré-domicilier, à chaque fois de besoin, ces opérations de commerce extérieur.

1.2.2. Demande de pré-domiciliation (ajoute de pré-domiciliation)

En utilisant son identifiant et son mot de passe, le client peut accéder sur le site WEB de pré-domiciliation de la banque, pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation de son opération.

Un formulaire électronique est mis à sa disposition intitule « ajoute de pré-domiciliation »

Ce formulaire électronique de demande de pré-domiciliation comporte des cases dédiées à renseigner ou à remplir :

- ✓ RIB client ;
- ✓ Raison sociale ;
- ✓ N° d'identification fiscale (NIF), N° d'identification nationale (NIN) ;
- ✓ N° du registre de commerce ;
- ✓ N° de la licence d'importation ;
- ✓ Nature du produit à importer ;
- ✓ Produit règlementé (soumis à autorisation administrative ou non) ;
- ✓ Tarif douanier ;
- ✓ N° de la facture pro-forma ou autre documentaire règlementaire servant à la domiciliation ;
- ✓ Montant et la devise de facturation.

Une option de téléchargement obligatoire des documents, ci-après, et mise à la disposition du client, dans cette étape de demande de pré-domiciliation :

- ✓ La facture pro-forma ou tout autre document servant de base à la domiciliation préalable (suivant le règlement 01/07 du février 2007 de la banque d'Algérie) ;
- ✓ L'Autorisation de l'administration compétente au cas où le produit est règlementé contentieuse de l'opération avec les services de la fiscalité ;
- ✓ L'extrait de rôle (attestation fiscale et parafiscale), devant servir à connaitre la position contentieuse de l'opérateur avec les services de la fiscalité.

Lorsque le formulaire électronique dédié est convenablement rempli, l'opérateur passe à l'étape de validation de sa demande de pré-domiciliation qui est automatiquement routée puis traitée à la BADR.

1.2.3. Validation ou rejet de la demande de pré-domiciliation

- ❖ Cas de rejet de la demande de pré-domiciliation : lorsque la demande de pré-domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncé le rejet de sa demande de pré-domiciliation. Le lient a la possibilité de reprendre une nouvelle demande de pré-domiciliation avec les modifications techniques ou règlementaires nécessaires.
- ❖ Cas d'acceptation de la demande de pré-domiciliation : lorsque la demande de pré-domiciliation est acceptée et validée, une notification « avis d'acceptation »est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munis des documents exigible suivants :

- La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseigné et signé par le client importateur ou le gérant dument mandaté ;
- Trois copies de la facture pro-forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007, fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture facultative ;
- Copie légalisée du registre de commerce ou autre document légal ;
- Carte N° identification fiscale (NIF) ;
- Carte N° identification nationale ;
- Attestation fiscale et parafiscal ;
- Attestation de conformité pour les revendeurs en l'état, délivrée par les services du ministère du commerce ;
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts ;
- Autorisation ou visa technique délivré par l'administration compétente pour l'importation de certains produits règlementés ;
- Attestation de domiciliation bancaire pour les opérations d'importation de services, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente ;
- Bilan et le tableau des comptes de résultat de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal);
- La provision de couverture de la facture d'importation (PREG), la couverture client et ou financement bancaire ;
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation, une lettre d'engagement de l'opération certifiant que la marchandise à importer n'est a destinée à la revente en l'état.

2. La domiciliation des importations

2.1 Définition de la domiciliation

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

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

2.2. Domiciliation bancaire

Après la saisie de la domiciliation au niveau de système ce dernier édite un avis d'ouverture domiciliation en deux copies l'une destinée au client ces avis portent toutes les informations de dossier de domiciliation. N° de domiciliation ; ainsi que le cachet instruction 20/94 de la

banque d'Algérie. Cependant les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter ; en plus du cachet de domiciliation la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que les cachets de la banque « immatriculations de la marchandise ».

Toutes les opérations de domiciliation doivent donner lieu au prélèvement de frais et commissions, qui s'élèvent à 3000DA ainsi que la TVA de 19% sont prélevés sur le compte du client.

2.3. Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation

- **la banque doit vérifier que**

- Le produit importé n'est pas prohibé à l'import ;
- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- L'objet de l'importation correspondant à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre du commerce ;
- Disposer d'une bonne surface financière.

- **De sa part, le client doit présenter**

- Extrait de rôle apuré ;
- Attestation d'impayé ;
- Attestation de risque de change ;
- Attestation mise à jour caisse nationale des assurances sociales « CNAS », caisse nationale de la sécurité sociale des non salariés « CASNOS » ;
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations destinées à une revente en état.

2.4. La procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait par la présentation d'une facture pro-forma par l'importateur et d'un engagement à l'importation signé par l'importateur et le directeur de l'agence.

2.4.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation nécessite au préalable la présentation par l'importateur d'un certain nombre de document qui consistent un contrat commerciale, un bon de commande ou facture pro-forma.
Pour rédiger une domiciliation il faut établir :

- ✓ Un dossier administratif ;
- ✓ Registre de commerce ;
- ✓ Bilan ;
- ✓ Carte fiscale ;
- ✓ NIF.

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier doit s'assurer que :

- L'importateur n'est concerné d'aucune restriction en matière de commerce extérieur (interdit), non concerné d'une interdiction de domiciliation suit à l'autorisation d'importation) ;
- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certain produits ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit, la banque est chargée aussi d'examiner :
  - La surface financière et les garanties de solvabilités que le client présente ;
  - La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
  - La régularité de l'opération a l'égard de la réglementation.

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation des documents signés par des personnes habilitées. Ces documents consistent en :

- Une demande de domiciliation à chaque facture ;
- Une facture pro-forma ;
- Une attestation de risque de change ;
- Un engagement ;
- Une attestation de la taxe de domiciliation pour ceux qui font la revente en l'état ;
- Une attestation de mise à jour CNAS-CASNOS. Mis à jour annuelle ;
- Une carte fiscale ;
- Un extrait de rôle ;
- Un code NIS délivré par l'office national des statistiques;
- Une copie de la Carte Nationale d'Identité ;
- Une copie du registre de commerce.

Source: BADR Draa Ben Khedda.

2.4.2. Tableau N° 05 : Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Banque de l'agriculture et du développement rural DBK							
06 caractères			04 caractères	01 caractère	02 caractères	05 caractères	03 caractères
15	04	03	2015	02	10	00001	USD
Code de wilaya	code agrément	code guichet	année	trimestre d'ouverture du dossier	nature du contrat	numéro chronologique du dossier	code de la monnaie de facturation

Source : BADR Draa Ben Khedda

2.4.3. L'établissement d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche de contrôle réglementaire, le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. De ce fait, elle doit être remplie de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, cette fiche est destinée à abriter tous les documents intéressants à l'opération au fur et à mesure de leur arrivés.

2.5.La gestion de domiciliation

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation, le banquier opère un service et intervient en cas de besoin auprès du client pour des compléments d'information.

2.5.1. L'apurement du dossier de domiciliation

Pour cette opération il faut suivre les étapes suivantes :

- Première : elle passe sur la direction générale des douanes Alger il fait l'objet de demande de document douanier exemplaire banque, cette étape comporte :
- ✓ La date de domiciliation ;
- ✓ Nom et prénom ;
- ✓ Adresse ;
- ✓ N° de domiciliation ;
- ✓ Fournisseur ;
- ✓ Montant en devise ;
- ✓ P.J copie LTA ;

- ✓ Facture définitive domiciliée à la fin signé par le directeur.
- ❖ Deuxième : c'est une fiche au niveau des services des douanes aéroport Houari Boumediene (Alger), cette copie est réalisé par le directeur général des douanes (voir annexe N°02)

3. L'ouverture et la réalisation du crédit documentaire

3.1. L'ouverture du crédit documentaire

Au terme du contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier a exigé d'être payé par le crédit documentaire.

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir un Credoc en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Le client possédant un compte chez la BADR doit présenter :

- 03 factures commerciales domiciliées représentant une preuve de ce contrat
- Une demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe n°4) que l'importateur doit remplir en trois exemplaires en présence de son banquier pour y faire apporter des correctifs éventuels et qui contient les éléments suivants :

- ✓ La date d'ouverture du crédit documentaire: 22/03/2017;
- ✓ Le nom du donneur: X CENTRE LOCAL 01 DBK;
- ✓ Nom de l'agence domiciliation: la Banque d'Agriculture et du Développement Rural ;
- ✓ Agence N°576 DRAA BEN KHEDA, TIZI-OUZOU ;
- ✓ Nature du crédit : irrévocable;
- ✓ Auprès de la banque : state banque of PAKISTAN ;
- ✓ Montant totale en devise (en chiffre et lettre) 76140USD,(soixante seize mille cent quarrant Dollars US).
- ✓ Valable au : 23/01/2018 ;
- ✓ Type d'utilisation : à vue.

Contre remise des documents suivant :

- ✓ Facture pro-forma en 6 exemplaires ;
- ✓ Jeu complet de connaissement à l'ordre de la BADR ;
- ✓ Certificat d'origine (1 exemplaire);
- ✓ Originale de certificat de contrôle de qualité ;
- ✓ Liste de colisage à l'ordre de la BADR;
- ✓ Certificat d'analyse des marchandises.
- ✓ Destination : port d'Alger ;
- ✓ Transbordement : interdit.

Par la suite, la BADR passe à l'étape suivante sur un système delta V8 en enregistrant l'opération ou l'information relative au dossier du client dans un répertoire nommé « crédit documentaire import ».

Une fois que l'opération est validée, elle sera transmise automatiquement sur SWIFT à la DOS. Cette dernière visualise sur son système SWIFT l'opération et met en place le crédit documentaire en faveur du fournisseur chez sa banque(Pakistan) qui contacte son client (fournisseur) dans le but de lui notifie ce crédit en y ajoutant éventuellement sa confirmation.

3.2. La réalisation de l'opération du crédit documentaire

Une fois le dossier du crédit documentaire est ouvert, la banque procède au traitement et à la réalisation de l'opération qui se déroule en plusieurs étapes :

- ✓ La BADR informe, par l'intermédiaire de la direction de l'étranger la banque du fournisseur (state Banque of Pakistan), de l'ouverture d'une lettre du crédit documentaire avec tous les ordres donnés par la société X ;
- ✓ La banque correspondante contacte son client (fournisseur) dans le but de lui notifier, en y ajoutant éventuellement sa confirmation ;
- ✓ Suit à cette confirmation, le fournisseur prépare les documents exigé par l'importateur, à savoir :

- La déclaration EX : qui est une déclaration de mise en douane de la marchandise à expédier, établie par le fournisseur, est remise à la douane de l'expédition ;
- La facture commerciale : établie par fournisseur en dix (10) exemplaires, selon les exigences de son client mentionné sur la demande d'ouverture du crédit documentaire ;
- Le connaissement : établie à l'ordre de la BADR ; par le transporteur auprès d'une compagnie national algérienne de navigation(CNAN). Vise l'armateur transporteur, une fois que la marchandise a été établi en quatre(04) exemplaires originaux formant ainsi un jeu complet de connaissement ;
- La liste de colisage : établi par le fournisseur, cette liste des renseignements sur la nature, le poids de la position douanière des marchandises (voire annexe n° 07) ;
- Certificat d'origine des marchandises : les fournisseurs devront adresser à la BADR les documents suivants :

- ➢ Deux (02) connaissements originaux, adressés au nom de la BADR (voir annexe N°08) ;
- ➢ Deux (02) listes de colisage (voire annexe N°09) ;
- ➢ Six (06) factures commerciales ;
- ➢ Deux (02) certificats de conformité (voir annexe n° 10) ;
- ➢ Certificat d'origine.

Tout les frais qui découleraient d'un envoi tardif des documents ou d'erreurs sur les dits documents seraient à la charge du fournisseur.

Dès l'arrivée des marchandises au port de destination (Alger), la CNAN avise la société X pour récupérer les documents qui vont servir dédouanement de la marchandise.

En dernier lieu. La société X. Présente un ordre de virement auprès de la BADR pour débiter son compte

3.3. Les intervenants dans la réalisation du crédit documentaire

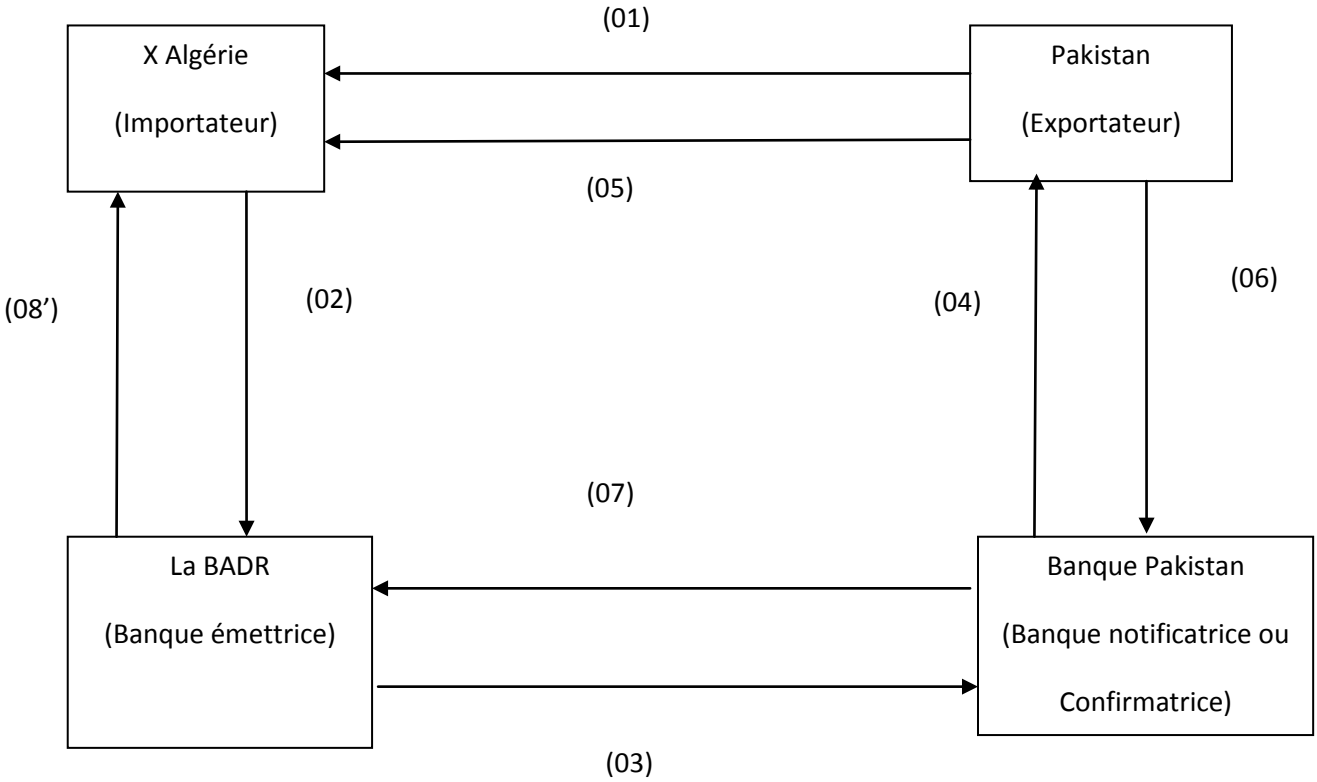
Donneur de l'ordre : l'importateur X (Algérie) ;

Banque émettrice : La BADR ;

Banque notificative : La banque de l'exportateur (Pakistan) **;**

Bénéficiaire : L'exportateur Y (Pakistan).

3.4. Schéma N°10 : Déroulement d'une demande du crédit documentaire au sein de la BADR



Source : Document de la BADR l'agence « 576 »

- ✓ (01) : établissement d'un contrat commercial entre l'importateur (X Algérie) et l'exportateur (Y Pakistan) ;
- ✓ (02) : X (l'importateur) remet une demande d'ouverture d'une lettre du crédit à sa banque en faveur de Y (l'exportateur) ;
- ✓ (03) : La BADR envoi du crédit documentaire à la banque Pakistan;
- ✓ (04) : la banque notificatrice informe l'exportateur (Y Pakistan) de l'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ (05) : après l'accord, l'exportateur(Y) expédie la marchandise selon les conditions convenues à l'importateur (X) ;
- ✓ (06) : la banque notificatrice(Y) procède à la vérification des documents et les adresses à la BADR ;
- ✓ (07) : transmission des documents à la BADR qui paiera la banque de l'exportateur (Pakistan) sur la base de ces documents ;
- ✓ (08) : transmission des documents de l'exportateur(Y) pour que l'importateur(X) puisse disposer des biens.

La conclusion

Nous avons constaté tout au long de ce chapitre que les produits fournis par la banque en matière de financement du commerce extérieur sur un moteur de développement dans nouvel environnement économique marquent par la mondialisation et le décloisonnement de marché.

Nous avons remarqué aussi que les besoins de financement des opérations du commerce extérieur sont identique à ce relatifs au financement du commerce domestique dans la mesure où, à l'exportation comme dans l'activité national, l'entreprise doit faire face, selon la durée de son, cycle d'exploitation, a des besoins en fonds roulement substantiels, que Ceux-ci proviennent du délai de stockage ou de la fabrication, diminué des délais fournisseurs ou des délais de paiement consentis aux clients

La banque de plus de son appréciation du risque, doit impérativement dans le cadre de son activité du commerce extérieur, se conformer aux dispositions des textes règlementaires en vigueur et qui conditionnement l'exécution des opérations y afférents.

Par leurs services, orientation et surtout leur intermédiation, les banques s'imposent comme des véritables, collaborateurs des échanges financiers internationaux, elles constituent le trait d'union entre les différents opérateurs, l'intervention de la banque pour acquérir une telle importance, s'agit du contrôle strict auquel elle procède, des modes de règlement qu'elle propose, ainsi que d'autres opérations et services qu'elle fournit (financement, garanties, charges….).

Les opérateurs du commerce international utilisent pour les règlements des opérations du commerce extérieur différent instruments, ils utilisent également des techniques de paiement international notamment le crédit documentaire objet de notre cas pratique, et dont le mérite revient à la chambre du commerce international toujours présente dans le domaine de la codification des usages et pratiques du commerce international.

L'objet de notre travail qui s'est déroulé durant le mois de mars et d'avril respectivement au niveau de la BADR agence N°576 « draa Ben Khedda », consiste à étudier le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire et montrer le poids de ce dernier en tant que moyen de paiement des importations. Aussi l'impact du Credoc sur la rentabilité du la BADR agence 576.

Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur et les banques dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire comme moyen de paiement.

Nous sommes arrivés à déduire que le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients mais il reste toujours la technique la plus sécurisante, car le Credoc basé sur la confiance des parties contractantes, couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur les marchandises.

Le crédit documentaire renferme une double garantie bancaire, il est réputé : « irrévocable et confirmé » ce qui offre à l'exportateur une très grande sécurité, il s'agit d'une technique bancaire facilitant le recouvrement des créances sur l'étranger.

Toutefois, le Credoc n'est pas sans inconvénients : les banques encourent plusieurs risques, tels que le risque technique, d'insolvabilité ou de non transfert, le formalisme et la complexité des procédures.

Grâce à l'intervention des banques, le paiement international des marchandises par présentations des documents exigés est rendu facile, le rôle des banques est très important

dans ce type d'opération car elles offrent aux clients des services, des sécurités et des possibilités de financement.

Suite à notre étude de cas pratique ou nous avons traité une opération de paiement des importations par le crédit documentaire au niveau de la BADR agence 576. Nous avons constaté que ce dernier occupe une place très importante dans le financement des importations car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue, dans le contrat de vente, et il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Cette étude nous a mené à confirmer notre hypothèse que le crédit documentaire est une technique usuelle dans le paiement des importations au niveau de la BADR agence N° 576.

Mais rien n'empêche que les utilisateurs de ce type de financement trouvent des obstacles tels que : l'opération est couteuse dont l'utilisateur aura des charges importantes, sans oublier qu'elle est aussi lente, et complexe…

Et pour encourager les importateurs Algériens d'utiliser cette technique, il est préférable de réduire les frais liés au crédit documentaire ainsi que sa durée et bien sûr le rendre plus facile à établir.

Liste des schémas

Schéma N°01 : Remise documentaire contre paiement 38

Schéma N°02 : Remise documentaire contre acceptation……39

Schéma N°03 : Déroulement de la remise documentaire……40

Schéma N°04 : Le crédit fournisseur……...44

Schéma N°05 : Le crédit acheteur……..45

Schéma N°06 : Le déroulement du crédit documentaire……..53

Schéma N°07 : Credoc transférable.....65

Schéma N°08 : fonctionnement d'un crédit documentaire back to back..67

Schéma N°09 : Organigramme de la BADR……75

Schéma N°10 : Déroulement d'une demande du crédit documentaire au sein de la BADR……85

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Les quatre groupes d'incoterms……..17

Tableau N°02 : Répartition des frais et risques selon incoterms……..18

Tableau N°03 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change……..32

Tableau N°04 : La différence entre instrument et technique de paiement……42

Tableau N°05 : Attribution d'un numéro de domiciliation……81

Ouvrages

- CHEHRIT.K, « Les crédits documentaires », édition: Grand-Alger-Livres (G-A-L), 2007.
- CORINNE.P, « Commerce international », édition : DUNOD-2006.
- HADDAD.S, « Le crédit documentaire », édition : pages bleues-2011.
- HADDAD.S, « Les incoterms international commercial terms », édition : pages bleues-2009.
- LAHLOU.M, « Le crédit documentaire », édition : ENAG-2009.
- NAJI.J, « commerce international », édition : Renouveau Pédagogique INC-2005.
- PEYRARD.J, « Finance international d'entreprise », édition : Librairie Vuibert-1988.
- PIEDELIEVRE.S, « Instrument du crédit et de paiement », édition : DALLOZ-2001.
- PHILIPPE.G, « Opération bancaire à l'international », édition : RB-2015.
- TOERNIG.J-P, BRION.F, « Les moyens de paiement », édition : encyci. Opédique-1999.

Site internet :

- http://WWW. Meilleur banque, blogspot.com
- http://WWW. Alise Imogen université d'Oran, licence en science commercial
- http://WWW.mémoireonline. Com 04/12/5648/m.traitement d'un dossier.

Thèses et Mémoires

- ABDOU.L, DJENNED.N, « Le financement du commerce international par crédit documentaire : cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA », encadré par M^{r} AMIAR.L, année 2014/2015.
- ANNOUNE.K, « rôle de la banque dans le financement du commerce extérieur », encadré par M^{r} TOUIL, année 2012.
- BOULAOUCHE.H, AMIAR.A, AMARKHOUDJA.F, « financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire » encadré par M^{r} AMIAR, année 2007/2008.
- DOUAS.A, OUKHOULA.M, BELAIBOUD.N, « financement du commerce extérieur par les banques primaires », encadré par M^{me} KEDDOU et M^{r} ATMIMOU, année 2003/2004.
- HAMMROUNI.K, « réalisation du crédit documentaire cas : BADR agence N° 576 DBK », encadré par M^{elle} MOKARI.D, année 2018.
- HOUCHI.F, « les opérations du commerce extérieur : environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL », encadré par AMMOUR.B, année 2012.
- HAMIDACHE.S, « moyens et procédures de paiement internationaux » encadré par M^{r} HAROUNE.F, année 2001/2002.
- HADDADI.H « le commerce international : évolution, paiement et financement » encadré par M^{r} TESSA.A, année 2010.
- KADOUR.L, MEBARKI.K, « les opérations de banque dans le commerce extérieur : cas du crédit documentaire en sien de l'agence BADR, N°576 agence DBK » encadré par M^{r} ABIDI.M, année 2014/2015.
- KABLI.K, IMINE.L, « les techniques de paiement et de financement dans le commerce international, cas d'une opération d'importation BNA », encadré par TOUIL.R, année 2012/2013.
- KASIRI.Y, KHERBOUCHE.M, « le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BEA » encadré par M^{elle} BENZEGANE, année 2012/2013.
- KHADIR.T « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, quel impact sur la rentabilité de la banque, CPA.194 de Tizi-Ouzou », encadré par M^{r} BENAHMED.K, année 2012.
- L'KERT.S, LEHAD.F, « le financement des opérations du commerce international, cas d'un crédit documentaire au sein de la société générale agence Tizi-Ouzou » encadré par M^{r} EDJEKOUANE.M, année 2014/2015.
- LOUNNACI.N, OUCHELLI.S, « le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, cas de la BADR de Tizi-Ouzou », encadré par M^{r} ALLIOUAT, année 2010.
- MAHIOUT.S, MEKI.F, MAZRI.K, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur », encadré par M^{r} BADI.A, année 2003 /2004.
- ZOURDANI.S « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », encadré par M^{r} AMMOUR.B, année 2012.

Annexes

Bibliographie

Conclusion générale

Introduction générale

Table des matières

Chapitre I:

Généralités sur le commerce extérieur et sur les banques

Chapitre II:
Les moyens et les techniques de paiements

Chpitre III:

L'aspect théorique du crédit documentaire

Chapitre VI:
Le processus de réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR