

République Algérienne Démocratique Et Populaire
Ministère De L'enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique

Université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion



Mémoire de fin de cycle

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Commerciales*

Spécialité : Finance Et Commerce International

Financement Des Opérations De Commerce Extérieur Cas : D'un Crédit Documentaire Au Sein De La BADR Azazga Agence 571.

Réalisé Par :

-HAMMOUM SABIHA

Encadré Par :

M^r. ACHIR MOHAMED

Devant le jury composé de :

President: M^r, ABIDI Mohamed, M.C.B,

UMMTO.

Examineur : M^r, OUALIKENE Selim, Professeur,

UMMTO.

Rapporteur : M^r, ACHIR Mohamed, M.C.B,

UMMTO.

PROMOTION 2022

Remerciement et Dédicace

Remerciement

D'abord je tiens à remercier le bon Dieu, pour sa grâce de m'avoir donné la fois et le courage pour finir mon parcours d'étude.

Je tiens à exprimer mes remerciements à Mr. ACHIR, pour m'avoir conseillé et orienter tout au long de mon travail, son aide précieuse qui m'a été de grand intérêt.

Sans oublier également, l'ensemble du personnel de la BADR d'AZAZGA 571, plus précisément Mr. AMEUR qui a mis à ma disposition tous les documents nécessaire à ma recherche ainsi que son suivi et recommandations.

Nos sincères considérations et remerciement sont également exprimés aux membres de jury, qui nous ont honorés par leur présence et par le temps consacré pour examiner ce travail et l'évaluer.

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail de fin d'étude aux personnes les plus chers
à mon cœur.*

A mes chères parents que dieu me les garde et les protèges.

A mon grand frère :Ghanem.

A ma chère sœur Lydia et son mari Hcen.

A ma chère sœur Amira et son mari Lounes.

A ma petite sœur Ania et mon neveu Ishaq.

*A tout mes amis que j'aime : John, Lydia, kaissa, Ichraq, Akila, Lylia,
Hassina, Doudou, Hayet, Nadia, Yasmine.*

H.SABIHA

Liste des abréviations

BADR : Banque Agriculture et Développement Rural

B/O : Billet à ordre.

CCI : Chambre de commerce international.

CCB : Compte courant bancaire.

CFR : Cost and freight / coût et fret.

CIF : Cost, insurance and freight / coût assurance et fret.

CIP : Carriage insurance paid to / port payé, assurance jusqu'à.

CNRC : Centre national de registre de commerce.

CPT : Carriage paid to / port payé jusqu'à.

Credoc : Crédit documentaire.

D10 : Document douanier pour l'importateur.

D06 : Document douanier pour l'exportateur.

DA : Dinar algérien.

DLVI : Duplicata de la lettre de voiture international.

DDP : Delivered Duty Paid.

DAT : Delivered At Terminal.

DAP : Delivered At Place.

D/P : Document contre paiement.

Euro : Europe.

EXW : Ex works / à l'usine.

FAS : Free alongsideship / franco long de navire.

FCA : Free carrier / franco transporteur.

FOB : Free on board / franco bord.

FMI : Fonds monétaire international.

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

HOS : Hecksher, Ohlin et Samuelson.

INCOTERMS : International commercial terms.

LTA : Lettre de transport aérien.

LTR : Lettre de transport routier.

NIF : Numéro d'identification fiscal.

PME : Petite et moyenne entreprise.

PMI : Petite et moyenne industrie.

PREG : Provision retenue en garantie.

Remdoc : Remise documentaire.

RIB : Relevé d'identité bancaire.

RUU : Règles et usances uniformes.

SARL : Société à responsabilité limitée.

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial télécommunication.

TTC : Tout taxes comprise.

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.

SOMMAIRE

SOMMAIRE

Introduction générale	01
CHAPITRE I :Généralité sur le commerce extérieur	
Introduction.....	03
Section 01 :Présentation du commerce extérieur.....	03
Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce extérieur.....	10
Section 03 : Les incoterms.....	17
Conclusion.....	23
CHAPITRE II : Les techniques de financement du commerce extérieur	
Introduction.....	25
Section 01 : Les techniques de financement du commerce extérieur à court terme.....	25
Section 02 : Les techniques de financement du commerce extérieurà moyen et long terme...31	
Section 03 : Autres techniques de financement.....	39
Conclusion.....	45
CHAPITRE III : les opérations du commerce international	
Introduction.....	46
Section 01 : Les instruments de paiement.....	46
Section 02 : Les techniques de paiement.....	52
Section 03 : Le crédit documentaire.....	61
Conclusion.....	72
CHAPITRE VI : Etude d'une opération d'importation par crédit documentaire : cas de la BADR Azazga	
Introduction.....	73
Section 01 : Présentation de la BADR.....	74
Section 02 : Réalisation d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR AZAZGA.....	79
Section 03 : Etude d'une opération de Credoc au sein de la BADR AZAZGA.....	86
Conclusion.....	91
CONCLUSION GENERALE	92

Introduction Générale

Dans une époque où le commerce extérieur constitue un véritable pilier pour la santé de la plupart des nations, il est né d'un besoin en raison de la diversité de la répartition des richesses à travers le monde. En effet des ressources nécessaires et indispensables parfois pour la stabilité économique et sociale d'un pays qui ne sont pas disponibles sur place, devrait être chercher et acheminer en provenance d'autres pays, donc il s'agirait parfois d'une question de survie. « Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques ».¹

Importer ou exporter n'est pas une tâche facile, ni pour l'importateur, ni pour l'exportateur, cela exige de l'opérateur économique des aptitudes techniques commerciales et financières et une bonne connaissance des marchés et des usages commerciaux des pays étrangers. Mais aussi l'ouverture de leurs espaces économiques qui doit créer les conditions élémentaire appropriées qui soit les plus accessibles possible, parmi ces conditions, des adaptations à tous les niveaux et de tous les intervenants sont primordiales, notamment l'intervention des banques, quant à elles, en apportant leur appui technique et financiers en assistant et ou conseillant leurs clients au cours de la transition. Elles procurent une certaine garantie pour l'importateur ainsi pour l'exportateur. Donc elles sont des intervenants indispensables, pour le fonctionnement et l'évolution des opérations commerciales internationales.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques pour les importateurs ainsi que pour les exportateurs. Ces risques sont liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place, parmi eux le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement très sécurisé, soumis aux règles et usances uniformes (RUU), il est l'instrument privilégié par les opérateurs économiques pour la réalisation de leur opérations commerciales. Le Credoc consiste à mettre en jeu l'engagement d'une banque (banque émettrice) à payer un montant défini en faveur de

¹MICHEL Rainelli, le commerce international, 9^{ème} édition-paris : la découverte, 2003 p 04.

l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (banque notificatrice/ confirmatrice), contre-réception des documents conformes dans délai précis.

L'objet de ce modeste travail de recherche qui porte sur l'étude du financement des opérations du commerce extérieur par crédit documentaire, est d'apporter des réponses à la question suivante :

**❖ Quelle sont les meilleurs moyens de financement du commerce extérieur ?
et comment la banque BADR procède-t-elle à la réalisation d'une
opération d'importation par crédit documentaire ?**

A partir de cette question centrale découlent d'autres sous questions suivantes :

- Quels sont les documents usuels du commerce extérieur ?
- Quelles sont les moyens et les techniques de paiement du commerce extérieur ?
- Quelles sont les avantages de l'utilisation du crédit documentaire comme moyen de paiement à l'international ?

Pour répondre à cette problématique nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Ils existent des techniques documentaires et des techniques non documentaires de paiement.
- Il y a des techniques de financement à court terme et à moyen long terme.
- La banque est un intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur.
- Le crédit documentaire est la technique la plus utilisée.

Pour répondre à notre question principale et aussi vérifier les hypothèses nous avons consulté plusieurs sources d'informations (ouvrages, mémoires, des documents internes des banques et sites internet...), aussi nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence BADR AZAZGA

Par conséquent, ce travail est divisé en quatre chapitres :

-Le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur nous allons examiner les documents usuels du commerce extérieur, les incoterms ainsi que les risques et les garanties du commerce extérieur.

-Le second chapitre sera consacré au financement du commerce extérieur, et mettre en évidence les différentes techniques de financement du commerce extérieur.

-Le troisième chapitre sur les opérations du commerce international.

-Et enfin le quatrième chapitre et le dernier qui est le cas pratique ou nous allons étudier une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BADR Azazga.

Chapitre I

Généralité Sur Le Commerce Extérieur

Introduction

Le commerce international est un acteur qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voir même des continents distincts.

Donc, la caractéristique du commerce international première est la distance qui sépare ses acteurs. En plus de la distance, la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

En définitive, le commerce extérieur peut être défini comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et, le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes nations du monde.

Ainsi le présent chapitre constitue une introduction au commerce extérieur il s'articulera autour de trois sections, la première portera sur la présentation du commerce extérieur, la seconde est consacrée aux documents usuels du commerce extérieur. Et, enfin la dernière concerne l'étude des incoterms.

Section 01 : Introduction au commerce extérieur

Les opérations de commerce extérieur se développent toujours d'avantage, non seulement en raison de l'accroissement des populations, mais aussi par suite de l'élévation du niveau de vie et de la tendance à l'élargissement des marchés aux dimensions mondiales.

Le développement des échanges commerciaux entre les nations a connu un enchaînement historique. Pour comprendre l'évolution qui façonneront le commerce mondial dans l'avenir, il faut comprendre l'évolution historique qui a forgé le système commercial mondial actuel et les principales théories qui ont été élaborées pour expliquer ces évolutions. Ainsi, le commerce international, comme le commerce extérieur de l'Algérie, ne peut se développer dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions.

1.1. Evolution et théories du commerce international Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales (vin, sel,

grains, épices, étoffes), les voies de communication entre pays sont rares et ne sont pas entretenues¹.

C'est au XIXe siècle que le commerce international de marchandises prend véritablement son essor, en moins de cent ans, de 1830 à 1913, le volume des échanges mondiaux est multiplié par 20, au lieu de 3 le siècle précédent².

TABLEAU O1. — TAUX D'EXPORTATION POUR QUELQUES PAYS EUROPÉENS 1830-1910 (en pourcentage du PNB)

	1830	1850	1870	1890	1910
Allemagne	—	—	17,2	13,5	14,6
France	—	7,4	11,5	13,8	15,3
Royaume Unis	7,8	11,4	17,6	16,3	17,5
Europe	4,4	7,0	10,9	12,6	13,2

Source :Extrait de P.Bairoch, commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX eme siècle,Mouton, Paris, 1976,tabl.20,p.79.

Le XXe siècle commence par une très forte contraction entre 1913 et 1950 : La croissance des exportations, quasi nulle, n'est alors largement en dessous de celle de la production³.

La crise de 1929 marque une rupture importante dans l'économie mondiale jusqu'à provoquer l'effondrement des échanges internationaux.

Ce n'est qu'après la seconde guerre mondiale que ces échanges vont se développer, de nouveaux rapports de force marqués par la domination des Etats-Unis, l'affaiblissement de l'Europe et le prestige gagné par le régime soviétique. La naissance de la guerre froide favorise la coopération internationale puisque chacune des deux puissances cherche à se faire des alliés. Ainsi, se créent des liens commerciaux privilégiés au sein de chaque bloc. Les

¹www.u-picardie.fr, consulter le 28 mai 2015.

²Source OMC : Croissance en volume de la production et des exportations mondiales demarchandises de 1830 à 1913.

³OMC. Op-cite, 1913-1945 dans le monde.

Etats-Unis encouragent la reconstruction et la reprise de commerce international grâce au Plan Marshall (1947)⁴. A cela, s'ajoute la mise en place de nouveaux cadres favorisant le commerce international. Tout d'abord, le système monétaire de Brettons Woods⁵ fondé sur la puissance du dollar permet d'effectuer les échanges commerciaux dans un cadre monétaire bien fixé. La création ensuite du GATT⁶ (General agreement on tarifs and Trade) en 1947 illustre la primauté désormais accordée au libre-échange. En effet, cet accord, à l'origine provisoire, a pour objectif d'encourager le libre-échange et de lutter contre toute forme de Protectionnisme.

La création de la CECA (Communauté Européenne de Charbon et de l'Acier) en 1951, puis de la CEE (Communauté Economique Européenne) en 1957 qui doit aboutir à la constitution d'un marché unique sont également des initiatives devant favoriser l'accroissement des échanges commerciaux internationaux.

A partir des années 50, les échanges internationaux vont être les moteurs de la croissance des Pays Développés à Economie de Marché (PDEM). Malgré les différentes crises, le commerce mondial n'a cessé de progresser en raison de l'interdépendance accrue entre les Etats. Ainsi que l'on assiste à l'explosion du commerce international qui connaît une période faste jusqu'au milieu des années 70.

Le développement des échanges va être freiné à partir de 1974 avec une mutation des échanges internationaux dans le sens où les vieux pays industrialisés vont devoir subir la hausse du prix du pétrole, mais ils vont également devoir subir la concurrence des pays émergents.

Depuis 1980, l'économie mondiale connaît des bouleversements dans les flux internationaux de marchandises et de services liés à l'apparition de nouvelles puissances qui modifie la hiérarchie antérieure. Ces modifications peuvent avoir des effets positifs, par exemple sur certains pays d'Asie dont la forte croissance est tirée par les exportations, ou plus négatifs sur d'autres, en Europe ou en Amérique, où des secteurs traditionnels mais aussi

⁴Plan Marshall est un plan américain mis en place après la Seconde Guerre mondiale pour aider à la reconstruction de l'Europe il a été adopté par le président Harry Truman pour quatre ans du 1er avril 1948 au 30 juin 1952. Cette aide américaine consistait, d'une part, à aider financièrement la population européenne qui devait faire face à la misère de l'après-guerre et, d'autre part, à accorder des prêts aux pays européens.

⁵Accords de Bretton Woods sont des accords économiques ayant dessiné les grandes lignes du système financier international en 1944. Leur objectif principal fut de mettre en place une organisation monétaire mondiale et de favoriser la reconstruction et le développement économique des pays touchés par la guerre.

⁶L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été mis en place en 1947 à Genève, afin de créer un cadre réglementaire aux échanges internationaux.

modernes sont concurrencés par des importations en hausse. Ces aspects sont appréciés d'abord en raisonnant sur les exportations, puis sur l'équilibre des balances commerciales ; le protectionnisme contemporain est ensuite considéré.

L'examen des tendances du commerce mondial depuis 1980 conduit tout d'abord à mettre en évidence la croissance considérable des échanges comparée à celle de la production. Alors que, entre 1980 et 2001, la production mondiale est multipliée par 1,6, le commerce mondial en valeur est multiplié par 3,3 (voir tableau II). Les économies nationales sont donc de plus en plus ouvertes aux flux commerciaux internationaux. La deuxième caractéristique de cette croissance est qu'elle se fait avec des variations significatives. En effet, alors qu'entre 1973 et 1980 les exportations mondiales ont crû, en moyenne, au rythme de 4 % par an de manière relativement régulière, la période ultérieure est plus chaotique.

TABLEAU 02. — EXPORTATIONS MONDIALES ET PRODUCTION MONDIALE DE MARCHANDISES, 1980-2001.

Année	Exportations		Indice de la production mondial
	Indice valeur	Indice volume	
1980	59	68	78
1981	58	68	78
1982	54	66	77
1983	53	68	78
1984	57	73	83
1985	56	75	86
1986	62	78	88
1987	72	83	91
1988	82	89	95
1989	89	95	99
1990	100	100	100
1991	102	104	100
1992	108	109	100
1993	108	113	100
1994	123	124	103
1995	147	133	107
1996	153	139	111
1997	158	154	116
1998	156	161	118
1999	162	168	121
2000	183	186	127
2001	175	183	126

Source : extrait de OMC, Statistiques du commerce international 2002, tabl. II.1.

Les théories qui ont contribuées à l'évolution du commerce international sont :

❖ Adam Smith

Recherche sur la nature et la cause de la richesse des nations (1776) livre IV, chapitre. II Selon Smith, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les Activités pour lesquelles elle possède un avantage absolu dans la production d'un bien X, lorsqu'il peut produire à un coût de production moindre que le pays B." et d'acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à

produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possèdent un avantage absolu. C'est le principe de la division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial.

❖ Théorie de l'avantage comparatif

David Ricardo: Des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817) Ricardo (1772-1883) démontre que même dans le cadre très favorable pour les États-Unis et défavorable pour la Grande-Bretagne, les deux pays peuvent avoir intérêt à se spécialiser et à échanger.

A partir de la proposition de Ricardo, ce qui détermine la spécialisation et les échanges entre pays ce n'est pas l'avantage absolu mais plutôt l'avantage comparatif (coût d'opportunité ou coûts relatifs).

Et le principe de l'avantage comparatif est expliqué comme suite : « Un pays détient un avantage comparatif dans la production d'un bien (ou d'un service) quand son coût d'opportunité pour la production de ce bien est plus bas que le coût d'opportunité d'un autre pays pour ce même bien ».

Deux limites à signaler de cette théorie (critique), à savoir :

- Hypothèses irréalistes : Cette théorie fonctionne sur la base de l'immobilité des facteurs de production.
- Absence de prise en compte des taux de change: impossibilité d'évaluer les gains de l'échange.

❖ Théorie de HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckscher, Ohlin et Samuelson⁷ qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivité de l'unique facteur travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui utilisent le plus intensément le facteur

⁷Nom des trois économistes dont les initiales ont été retenues pour qualifier le théorème qui porte leur nom.

de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.

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

1.2. Les institutions internationales

❖ L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'organisation mondiale du commerce a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est entrée en fonction qu'au 1^{er} janvier 1995. L'OMC a été créée pour succéder au GATT qui tend à être dépassé par l'évolution rapide du commerce mondial.

❖ Le Fonds monétaire international (FMI)

Le Fonds Monétaire International a été créé en 1944 par la Conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle du FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales.

❖ La Banque Mondiale

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

Section 02 : les documents utilisés en commerce extérieur

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique.
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs.
- Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants. Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux.

2.1. Le contrat commercial

Le fondement juridique d'un contrat repose sur la volonté commune des deux parties. Ce principe fondamentale, admis par tous les systèmes juridiques étrangers, est consacré dans l'article du CC : « la vente est parfaite entre les parties, dès qu'il y a consentement des contractants, l'un pour vendre, l'autre pour acheter et qu'ils sont d'accord sur la chose sur le prix et sur les autres clauses du contrat. »

2.1.1. Définition du contrat commerciale

« Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »⁸

2.1.2. Les conditions de formes pour élaborer un contrat

- a) **Selon le code civile formant code des obligations et contrats :** le contrat n'a pas besoin d'être accepté formellement par les deux parties. Sa validité réside dans l'exécution par l'une des parties des clauses contractuelles. L'absence de réponse, vaut aussi consentement. Article 55 du code civile « la réponse est réputé conforme au offre, lorsque celui qui répond dit simplement qu'il accepte ou lorsqu'il exécute le contrat sans faire aucune réserve. »⁹
- b) **Selon l'instruction de l'office de change :** la seule restriction est cependant de l'instruction de l'office de change, texte de base regroupant les dispositions

⁸ Article 54 du code de commerce Algérien.

⁹ Article 55 du code civile Algérien.

réglementaire applicable, au secteur des exportations. Il stipule dans son article 30 « on entend par contrat commerciale au sens de la présente instruction, tout documents justifiant d'une vente de marchandise à l'étranger »¹⁰

2.1.3. Les conditions de fond

- a) **L'intégrité du consentement** : le consentement des contractants est un élément essentiel pour la conclusion de tout contrat, il relève de la volonté de chaque partie contractante pour concrétiser la transaction et accepter ce qui a été proposé par l'autre.
- b) **L'objet du contrat** : la transaction doit être légale et licite, tout en veillant à respecter le moral et l'éthique.
- c) **La capacité des parties**: pour qu'il soit valable, le contrat doit être conclu par des parties possèdent la capacité juridique c'est-à-dire, les contractants doivent avoir une personnalité juridique et de jouissance.

2.2. Les documents de prix¹¹

- La facture pro forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de C. I, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : qualité, prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation.

- La facture définitive

C'est l'élément de base qui caractérise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur et elle reprend : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de la commande ou de contrat, les quantités le prix unitaire et globale ainsi que les frais, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

- La facture provisoire

C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de faire une facture définitive. Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

- La facture consulaire

¹⁰ Article 30 du code civile Algérien.

¹¹ ALAIN Sanchez, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, 2008, P 23.

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

- La facture douanière

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

-La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

2.3. Les documents de transports

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

2.3.1. Le connaissement maritime (bill of Landing)

Est un document obligatoire, utilisé dans le mode de transport par mer, il est à la fois un titre de transport, un titre de propriété et un récépissé de voyage. Il est émis en quatre originaux¹² : un (01) exemplaire pour le capitaine du navire (connaissement chef) ; un (01) pour l'armateur ; un (01) pour le chargeur et un (01) pour le réceptionnaire. Le connaissement contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids...

2.3.2 La lettre de transport aérien (LTA)

Est un simple récépissé d'expédition non négociable, émis par une compagnie d'aviation sous forme nominative, de plus elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à

¹²LEGRAND G et MARTINI H, op.cit.2009, P 38.

l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition.

2.3.3. La lettre de transport routier (LTR)

Est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

2.3.4. Le récépissé postal

Est un document concerne l'expédition des marchandises qui n'excèdent pas vingt (20) kilogramme, et qui voyage par voie postal. Ce document établi par le service des postes à personne dénommée.

2.3.5. Le duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI) Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (LVF) (rail way bill)

Ce document est un récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée, il est établie par l'expéditeur de la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne consiste pas un titre de propriété.

2.3.6. Le 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.

Tableau 03 : les documents selon le mode de transport.¹³

Mode de transport	Intitulé de document
PAR MER	Connaissance maritime+ (éventuellement de <<charte-partie>>) connaissance non négligeable
PAR DEUX MODES DE TRANSPORT MER TERRE	Document de transport multimodal
PAR AIR	Lettre de transport aérien
PAR ROUTE	Contrat marchandise route
PAR POSTE	RECU POSTALE
PAR RAIL	Duplicata de lettre ferroviaire

Source : GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14.

2.4. Les documents d'assurance

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux... Parmi les principaux documents d'assurance,

2.4.1. La police d'assurance Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :

- **Une police au voyage**, qui couvre une expédition pour un trajet déterminé¹⁴.
- **Une police à alimenter**, qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée ;
- **Une police flottante ou d'abonnement** : Par l'émission d'un certificat d'assurance, elle constitue un contrat d'abonnement pour la prise en charge automatique de toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré (l'importateur). C'est un contrat de longue durée. La souscription d'une assurance auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport.

¹³GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14.

- **Une police tiers- chargeur**, souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général : les accidents survenus au moyen de transport (naufrage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial

- Le risque d'avarie particulière : qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts.
- Le risque d'avarie commune : qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).

2.4.2. Le certificat d'assurance Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées. Le certificat d'assurance est le plus couramment utilisé dans le commerce international.

2.4.3. L'avenant Ce document est établi, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

2.5. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a 23 :

2.5.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1)

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

2.5.2. Déclaration de détail

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

2.6. Les documents divers¹⁴

En plus des documents précités, d'autres documents peuvent être exigés par l'importateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et /ou quantitatives des marchandises qu'il a commandées. Les plus importants sont :

2.6.1 Certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration douanière, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, veut dire le pays où elles étaient produites. - Listes de poids et de colisage : Des listes fournissant des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment le nombre de colis, le contenu de chacun et son poids.

2.6.2 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 originaire.

2.6.3 Certificat sanitaire, vétérinaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2.6.4 Certificat phytosanitaire

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

Nous pouvons trouver également d'autres documents peu utilisés : la liste des frais, la liste de spécification, le certificat de poids et de pesage, le certificat isotopique...

¹⁴Document interne BADR

Section 03 : LES INCOTERMS

Avant toute transaction commerciale internationale, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction. C'est ainsi qu'a été mise en place une solution internationale représentée par une série de directives et de codification universelles appelée « incoterms » afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les éventuels différends pouvant naître de l'interprétation du contrat commerciale par chacune des parties.

3.1. Définition

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « **I**nternational **C**ommercial **T**erms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international qui permet de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente à l'international »¹⁵

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limiter des litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent.¹⁶

3.2. Les Incoterms 2010

Ces termes commerciaux sont donc au nombre de onze après la suppression de quatre et remplacer par deux.

3.2.1. EXW ou Ex-Works (A l'usine)

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

3.2.2. FCA ou Free Carrier (Franco transporteur)

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation,

¹⁵S.HADDAD, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p10 .

¹⁶LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », Edition Dunod, Paris, 2008, Pp.8-12.

ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

3.2.3. FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, au port d'embarquement convenu. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment-là, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation. Toutefois si les parties souhaitent que l'acheteur dédouane la marchandise à l'exportation, elles doivent le préciser en insérant à cet effet une clause explicite dans le contrat de vente¹⁷.

3.2.4. FOB ou Free On Board (Franco à bord)

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire.

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

3.2.5. CFR ou Cost and Freight (Coût et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

3.2.6. CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret)

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les

¹⁷[[http:// www.var.cci.fr](http://www.var.cci.fr)], « les incoterms 2010 », dernière mise à jour 24/01/2013

droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

3.2.7. CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

3.2.8. CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

3.2.9. DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation. La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentées » par les autorités du pays d'exportation.

3.2.10. DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu)

Ce terme remplace le terme DEQ. Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises une fois déchargée du moyen de transport d'approche sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné du port. Le vendeur assume tous les risques et frais jusqu'au déchargement de la marchandise au terminal. Le terme terminal comprend tout lieu (quai, entrepôt, parc conteneurs, terminal routier). Le terme DAT exige que le vendeur dédouane la

marchandise à l'exportation. Ce terme peut être utilisé quel que soit le mode de transport, y compris le transport multimodal¹⁸.

3.2.11. DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu)

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU. Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

Selon la réglementation Algérienne, l'assurance doit toujours être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance locale par l'importateur, ce qui signifie que les incoterms CIF et CIP ne peuvent être utilisés.

3.3 Classification des incoterms

Les incoterms sont regroupés en quatre catégories « E, F, C, D » selon le mode de transport utilisé :

.Groupe « E » :(EXW), mise à disposition des marchandises dans les locaux du vendeur.

.Groupe « F » :(FCA, FAS, FOB), livraison à un transporteur désigné par l'acheteur.

.Groupe « C » :(CFR, CIF, CPT, CIP), conclusion du contrat de transport sans prendre les risques postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi.

.Groupe « D » :(DAT, DAP, DDP), le vendeur doit assumer tous les coûts et les risques de la marchandise jusqu'à destination.

3.3.2. Le classement selon le mode de transport

Les 11 Incoterms 2010 (au lieu des 13 Incoterms 2000) sont répartis en deux types :

Incoterms maritimes ou fluviaux : FAS, FOB, CFR et CIF.

Incoterms multimodaux : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP

3.3.3. Selon le type de vente

- **La vente au départ ou VD :** La portion internationale du transport est aux risques et périls de l'acheteur. Donc en cas de sinistre, l'acheteur devra faire le nécessaire

¹⁸[<http://www.var.cci.fr>], « les incoterms 2010 », dernière mise à jour 24/01/2013

auprès de transporteur et de la compagnie d'assurance. Huit incoterms sont concernés (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF);

- **La vente à l'arrivée ou VA** : laisse les risques et périls du transport principal au vendeur. Trois incoterms sont concernés (DAT, DAP, DDP).

3.4. Les incoterms 2020 :

Entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2020, la nouvelle version, comme la précédente est composée de 11 incoterms, toujours classés en deux groupes en fonction du mode d'acheminement des marchandises.

3.4.1. Les principaux changements des incoterms 2020¹⁹

a) Connaissements avec mention de mise à bord (nouvelle option de la règle FCA)

La version 2020 a ajouté une option permettant aux parties de répondre aux exigences des banques dans le cadre d'un crédit documentaire (ou lettre de crédit).

Cette nouvelle option permet au vendeur d'obtenir la remise du document de transport attestant du chargement à bord. Il sera désormais possible de convenir avec l'acheteur la remise d'un connaissance maritime (ou tout autre document de transport) avec la mention « on board » ou « reçu pour expédition ».

Cette option a été créée afin de se conformer à la législation de certains exportateurs qui exigent le crédit documentaire et ne reconnaissent que les documents de transport classiques (CMR, LTA, connaissance maritime).

b) Différenciation du niveau de couverture d'assurance entre le CIF et le CIP

La version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux règles. La règle Incoterms CIP impose désormais une obligation de couverture « tous risques », qui augmentent le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.

c) Le DAT 2010 devient le DPU 2020

Il s'agit de l'évolution ayant l'impact le plus significatif en termes d'évaluation en douane. Dans les règles Incoterms 2010, la seule différence entre DAT et DAP résidait dans le fait que pour le DAT, le vendeur livrait les marchandises une fois déchargées du moyen de transport se présentant sur le terminal, tandis que pour le DAP, les marchandises étaient considérées

¹⁹ <http://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incoterms-2020-et-la-valeur-en-douane>. Consulté le 20/07/2022 à 17h.

comme livrées une fois mises à disposition de l'acheteur **sur** le moyen de transport sans être déchargées.

Dans la version 2020, l'ICC a décidé de procéder à une double mise à jour des règles DAT et DAP :

L'ordre dans lequel apparaissent les deux Incoterms[®] a été inversé : le DAP, où la livraison intervient avant le déchargement des marchandises à destination, arrive à présent avant l'ancien DAT.

L'appellation DPU (Delivered at Place Unloaded – livré au lieu déchargé), remplace la règle DAT (rendu au terminal), dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal.

- d) **Intégration de dispositions relatives à la sécurité** : intrinsèquement liés aux exigences de transport, une rubrique spécifique aux impératifs de sûreté-sécurité a été intégrée dans la version 2020, ainsi que les coûts inhérents à ces impératifs.

3.4.2. Les précautions à prendre lors de l'utilisation de l'incoterms²⁰

L'utilisation des incoterms exige la maîtrise de certaine instruction à savoir

- Bien connaître la signification des incoterms et leurs sigles.
- Les partenaires doivent faire références à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu.
- Faire suivre le sigle du lieu utilisé de référence (port, frontière,..), information sans laquelle l'incoterms n'a aucune signification.
 - Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi.
 - Exemple : DAF doit toujours être suivi de la frontière concernée.
- Tenir compte du mode de transport, tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport.
 - Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.
- L'incoterm ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre l'importateur et l'exportateur.
- Toutes modifications dans une des obligations de l'incoterm doit être mentionnée à côté de celui-ci.

²⁰LASARY, op cite, p96.

- Si les partenaires apportent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterms officielle, c'est le contenu du contrat qui prévaut.
- Les variantes des incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'incoterm.
- Dans le cas d'achat, il est impératif que le client vérifie que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'incoterm, soit par le contrat commercial.
- Le choix d'un incoterm démontre le niveau de sécurité que l'importateur et l'exportateur apporterait l'un pour l'autre.

De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix différents selon l'incoterm utilisé.

3.5. L'importance des incoterms²¹

- Etablir une panoplie des règles internationales de caractère facultatif précisant l'interprétation des principaux termes utilisés dans le contrat de vente avec l'étranger.
- Eviter les malentendus dus aux diversités d'interprétations des usages commerciaux entre pays et entités économiques.
- Informer et éclaircir les exportateurs sur la loi nationale applicable aux contrats de lui donné des renseignements et l'aider dans leur interprétation.
- Servir de base au contrat tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure où les circonstances l'exigent.
- Préciser de façon explicite les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

Conclusion

Le développement des échanges commerciaux entre les nations a connu un enchaînement historique. C'est cette évolution qui a façonné le commerce mondiale actuel. Le commerce international est fondé sur l'ensemble des théories de base, et des institutions internationales GATT, OMC, BM joues un rôle important dans le développement des échanges entre les nations.

Pour toute opération de commerce extérieur, deux agents importants interviennent (l'importateur et l'exportateur), et pour le bon déroulement de ces opérations,

²¹Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, P17.

ces derniers s'engagent à utiliser plusieurs documents, ainsi qu'à choisir l'incoterm qui est une nécessité afin de déterminer le transfert des risques.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Chapitre II

Les Techniques De Financement Du Commerce
Extérieur

Introduction

Pour assurer au mieux le développement des échanges mondiaux, il a fallu, très tôt, imaginer un ensemble de disposition et de règles propres à rassurer l'ensemble des opérateurs économiques intervenant à l'international. C'est pourquoi la Chambre de Commerce International (CCI) a mis au point un ensemble de règles et Usances Uniformes (RUU) relatives au financement des opérations de commerce extérieur.

L'ampleur et la diversification des courants commerciaux vers l'étranger, la part importante prise par de nombreux travaux nécessitant des investissements énormes, l'industrialisation des pays en voie de développement et leurs besoin immédiats, ont conduit à une politique de crédit à court, moyen et long terme, et en fait que la plupart des pays industrialisés ont dû mettre en place une structure permettant aux entreprises de subvenir à leur besoin grandissants de capitaux, tout en limitant les risques qu'elles encourent.

Section 01 :les techniques de financement de commerce extérieur à court terme

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02)ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier¹. Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des suretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportations servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- En cours de fabrication ou de livraison.
- Après l'expédition des marchandises.
- En période de contentieux avec le client.

1.1.Les crédits préfinancement

Le crédit de préfinancement, est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur, afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultants

¹ L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette.

de son activité exportatrice, avant l'expédition de la marchandise. Il est consenti en contre partie de la remise par le bénéficiaire des traites mobilisables aux prés da la banque centrale.

a. Ces conditions

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adapté à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le cout de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commission.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillancefinancière de l'acheteur , une catastrophe naturelle ou par un évènement politique ou monétaire .

b. Les avantages et les inconvénients de crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement offre des avantages avant la promotion des exportations.

- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur de commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur).

-Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

-Le montant est souvent plafonné.

-Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

c. Les formes de crédit de préfinancement

-Crédit de préfinancement spécialisé.

-Crédit de préfinancement à taux fixe pendant la durée de la fabrication, appelé crédit de préfinancement à taux stabilisé.

-crédit de préfinancement en devise.

1.2.Les crédits de mobilisation de créance née à l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir

lefinancement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celle-ci existent juridiquement².

a) Ces caractéristiques

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances. Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance. Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

b) La procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

c) Ces avantages et les inconvénients

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation.

- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers. Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

- Risque de non-paiement.

- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

²F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, univ Oran, 2010-2011.

1.3. Les avances en devise

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

a)-Ces caractéristiques

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.

Le cout de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises³ et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

b)-La procédure

Une opération d'avance en devise se réalise comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de la devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

c)-Les avantages et les inconvénients des avances en devises

Les avances en devises présentent les avantages suivants :

- Couverture du risque de change si la devise de l'avance est celle de facturation.
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalité.
- Les couts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de la créance sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.

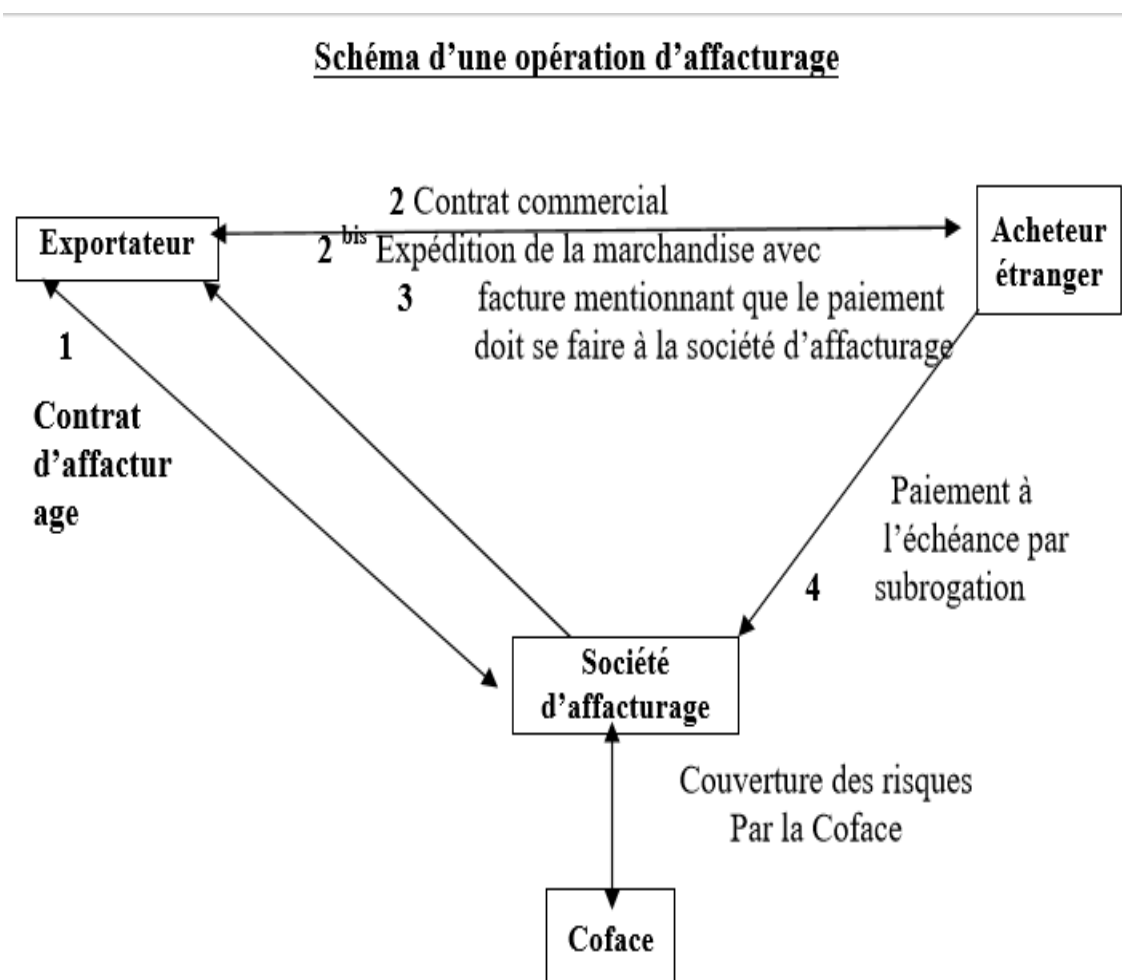
³ Eurodevise : devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée.

-Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encours toujours le risque de change.

1.4.L'affacturage

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ces créances, détenue sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage (factor), contre le paiement d'une commission. Selon cette formule le factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.⁴

a)- Schéma de fonctionnement Figure n°01



b)-Les caractéristiques de l'affacturage

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiements sont inférieurs à un an ;

⁴ Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondé sur :

- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur.
- Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor.
- Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engage à gérer le recouvrement à l'échéance.

c)-Ces avantages et inconvénients

On peut le résumer par le tableau ci-dessous :

Avantages	Inconvénients
-Elimine le risque d'impayé. -Soulage la trésorerie. -Simplifie la gestion administrative.	Coute relativement chère, bien qu'il faille intégrer les économies en charge salariales car une partie du travail administratif est transféré vers le factor.

Section 02 :les techniques de financement de commerce extérieur à moyen et long termes

Ce sont des crédits dont la durée est de sept(07) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept(07) et quinze(15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisation lourdes, notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels,.....etc.

Les banques ne disposent généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entrainerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédit, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liées à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).⁵

2.1. Crédit fournisseur

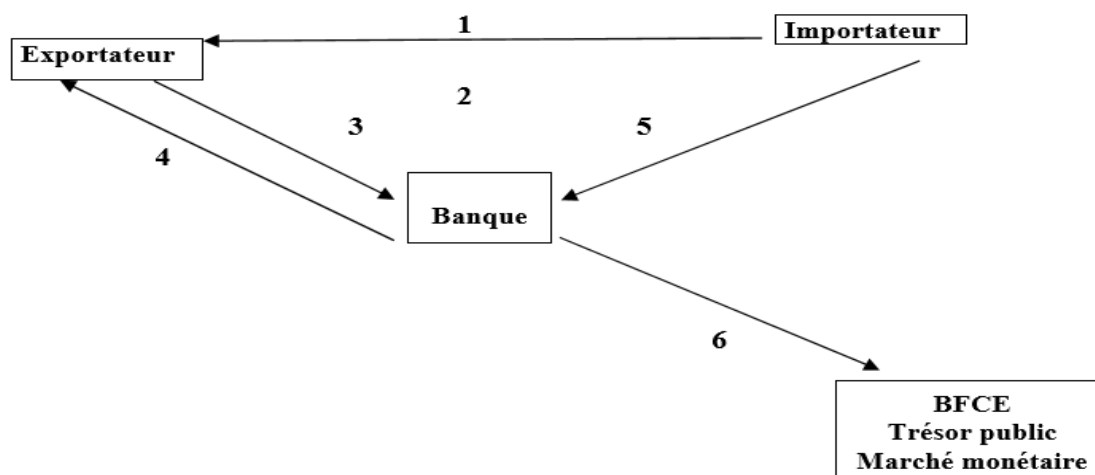
Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateur).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser au moment de la livraison partielle au totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

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

Ces différentes phases : Figure n°02

⁵ Fatiha TALEB, relation banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier, univ Oran, 2011-2012.



1. Contrat commercial
2. Effets (lettres de change internationales).
3. Remise des effets à l'escompte.
4. Paiement des effets sauf bonne fin (SBF).
5. Paiement aux échéances fixées.
6. Refinancement.

Source : LEGRAND(G) et MARTINI : « le management des opérations du commerce international » Ed DUNOD

a)-Ces caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme. La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme; et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement: " procédures des paiements progressifs ": l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Il est à signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles. Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE « Organisation de coopération et de développement économique ». Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts. Le crédit fournisseur consiste en un escompte «sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.

En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert). Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

b)-Ces avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs; il présente les avantages suivants :

-La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.

-La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit-

Le financement peut porter sur 100% du contrat.

-La connaissance rapide de l'échéancier et du coût.

-L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).

-Il supporte la quantité non garantie par l'assureur crédit.

-La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants:

-D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges.

-D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

2.2. Crédit acheteur

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et de vendeur.

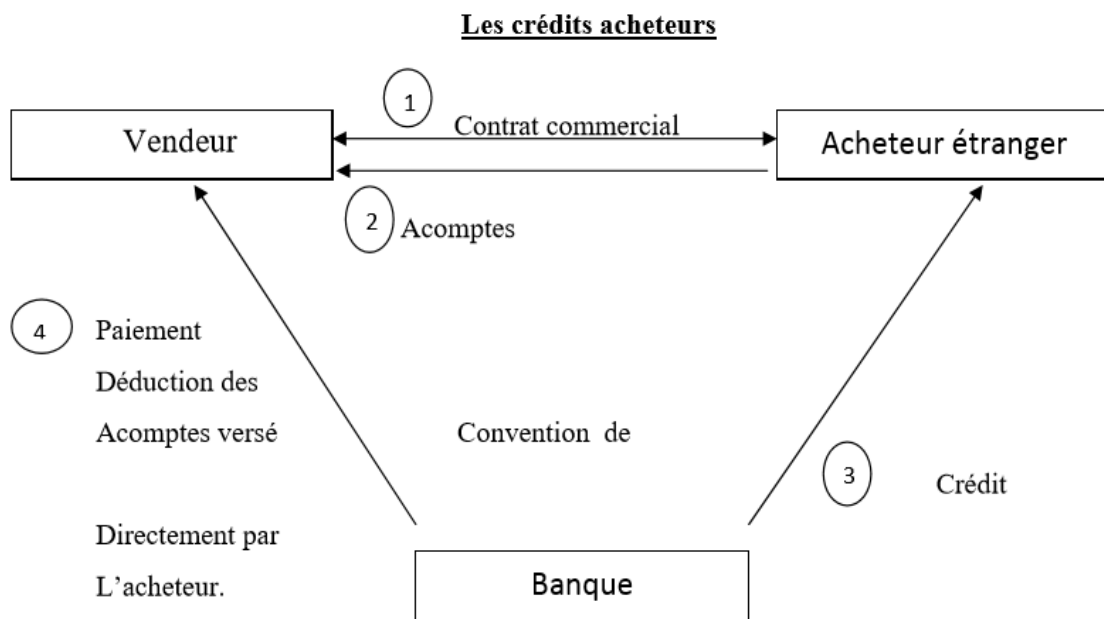
Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour autoriser ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

a) Ces caractéristiques

- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.⁶
- Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêt à partir de la date de point de départ des remboursements.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.
- Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence, ce taux est appliqué pour les crédits acheteurs réglementés c.-à-d. : ceux bénéficiant de soutien public.
- l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :
 - La commission de gestion.
 - La commission d'engagement.

⁶f.Taleb.cours de magister,opCit,

b) Schéma de fonctionnement : Figure n°03



Source : Legrand(G) et Martine(H) : Management des opérations du commerce international, ED, DUNOD, Paris2006.

c) Avantages et inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages pour l'exportateur, il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités.

-Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse.

-Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit.

-Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

Pour l'importateur :

-Bénéficiaire de délais de paiement.

-Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

Pour l'exportateur:

-Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

-Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

-à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;

-à la lenteur de l'opération.

-au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit.

-au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2.3. Le crédit-bail international (le leasing)

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19e siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-baillégalemement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire.

a) Ces caractéristiques

Il existe deux types de crédit-bail:

Le crédit-bail mobilier.

Le crédit-bail immobilier.

Le crédit-bail mobilier

C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit-bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur.

« Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression "le crédit bailleur" donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression "le crédit-preneur", des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou

partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer. »⁷

Le crédit-bail immobilier

C'est la même opération que pour le crédit- bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en général à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit- bail immobilier et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un prix convenu à l'origine.

Le crédit-bail peut être national ou international :

* comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.

* comme international lorsque le contrat lui servant de support est:

*soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.

* soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie.

b) Les avantages et inconvénients

Parmi les avantages du crédit-bail :

-La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples.

-Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire.

-Le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt.

- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible.

- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide).

- de bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement.

Comme chaque crédit le crédit-bail a des inconvénients :

⁷l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail,opcit.

-Le preneur à un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

-Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.

-En cas de vol du matériel le contrat subsiste.

- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique

- Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

Section 03 : Autres moyens de financements

Il existe d'autres moyens de financements, peu utilisés mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés pour certains cas.

3.1. Le Forfaitage

C'est une technique qui permet au vendeur de céder ces créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaitaire sans aucun recours (le vendeur n'aura plus recours à l'importateur, le responsable sera une banque garante, ou autre institutions.), l'exportateur vend ses créances au forfaitaire moyennant des commissions et le taux d'escompte.

Les risques existant pour le forfaitaire influencent la commission exigée ; ce sont les risques de non-paiement (insolvabilité du client), risque de non transfert, gestion administrative des postes clients.

La condition pour que le forfaitaire accepte l'effet de commerce est qu'il soit garanti est : l'acceptation de la traite et l'aval du billet.

a)-Ces caractéristiques

Elle se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- un contrat commercial entre acheteur et vendeur.
- un contrat de forfaitage entre forfaitaire et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipement. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.⁸

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte. Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5 ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances de moins de 18 mois sans toutefois descendre au-dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans. Les créances doivent être libellées dans les monnaies par lesquelles le refinancement est immédiat et sans problèmes, sinon elle risque d'être refusée par le forfaitaire. Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur.

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

⁸ Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme : une revue de la littérature, revue de l'économie politique, mars-avril 2001, n°111, pages 195-246.

commerce (billet à ordre ou lettre de change), soit par crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

Le cout dépend des caractéristiques de chaque opération on prenant en compte : les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur.....

Il contient

-une commission rémunération du forfaitaire qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commerciale ou risque de non-paiement.

-un cout 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 de forfaitage et du cout de refinancement).

En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculé sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaitaire et l'échéance des créances commerciale.

b)-Déroulement de l'opération

L'opération se déroule en deux étapes : négociation et réalisation.

-La négociation

Après conclusion du contrat commerciale avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitaire sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offerte ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ses informations, le forfaitaire fixe le taux de crédit à donner au fournisseur et le montant net a encaissé. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposé, un contrat de rachat des créances est donc signé.

-La réalisation

L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiements, garanties.....

Ce dernier après vérification et contrôle des documents, demande l'avale a la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance. A échéance, sur présentation du support de règlement par

le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

La concrétisation de l'opération de forfaitage passe par ses étapes :

- 1-contrat commerciale entre importateur et exportateur.
- 2-forfaitage (expo-forfaitage).
- 3-Livraison+envois de la traite (expo-import).
- 4-accéptation ou avalisations de l'effet (import----B import).
- 5-Remise de l'effet (B importateur-----expo).
- 6-présentation de l'effet pour escompte (Expo-forfaitaire).
- 7-paiement (forfaitaire---export).
- 8-paiement (B importateur---forfaitaire).

Le forfaitaire pour se prévenir contre les risques de non-paiement s'inscrit à la GAGEX.

c)-Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux **avantages** :

Pour l'exportateur :

- le financement intégrale et immédiat de la créance.
- amélioration de la trésorerie en transformant une opération a terme en opération au comptant.
- obtention plus facile d'autre financements car l'escompte est sans retour.
- la créance sortant du bilan définitivement, les taches administrative et financière lié à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.
- suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de cout d'intérêt et de risque politique du pays acheteur.
- suppression des aléas de recouvrement de la créanceà l'étranger.
- le cout de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'acheteur :

- bénéficiaire des délais de paiement.

Pour le forfaitaire :

- percevoir la commission d'escompte et si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toute fois le forfaitage présente aussi des **inconvénients** :

-l'opération peut être ralenti ou retardé du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.

-cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateur publics ou bénéficiaire d'une garantie publique ou bancaire).

-c'est une technique coûteuse car elle comprend :

- Une commission du forfaitage selon l'estimation des risques du forfaitaire.
- Un coût de refinancement.
- Une commission d'engagement.
- Une prime d'assurance.

-la garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

-le forfaitaire assume une étendue de risques importants dus à « l'endossement » des créances.

3.2.La confirmation de commande

La confirmation de la commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande suite à une demande de la confirmation de la commande par le client importateur.

a)-Ces caractéristiques

La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.

Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût de financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

b)-Procédure

Après conclusion d'un contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux.⁹

⁹ Monique ZOLLINGER, marketing et stratégie bancaire : la métamorphose, édition Dunod, Paris, 2005, 181 pages.

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs, elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur. A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

c)-Ces avantages et inconvénients

Avantages:

- le service annexe que la confirmation de la commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peut être expérimentée en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients.....etc.
- la couverture de l'exportateur contre les risques de fabrications, de crédit et de non transfert.

Inconvénients:

- le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

3.3. Le crédit financier

Le crédit financier dénommé aussi « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 à 30 pour cent du montant du contrat.
- Financer les prestations de services liées à l'exportation, et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit.
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

a)-Caractéristiques

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le

montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.¹⁰

b)-Avantages Et Inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

-Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants:

-Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement.

-Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.

-Le coût de ce crédit est très élevé.

Dans le but de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans cette section les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdue de vue. Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire bancaire, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis à vis de ses clients. Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

¹⁰Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 2003, n°10, pages 13-18.

Il est à signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur" qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre

Conclusion

Après avoir présenté dans ce chapitre les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, on a distingué que chaque procédure avait des avantages et des inconvénients propres à chaque technique, pour noter qu'il n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire chaque technique a une spécificité et son domaine d'utilisation le mieux adapté. La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue. Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie.

Chapitre III

Les Operations Du Commerce International

Introduction

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu.

Les importateurs redoutent que les marchandises ne leur soit pas livrés on ne soit conforme à leurs commandes, par contre les exportateurs redoutent que le paiement ne s'effectuera pas. Plus que jamais le choix judicieux des moyens de paiements devient un élément déterminant de la bonne fin des transactions.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré. La négociation permet ainsi de fixer les choix concernant ; les techniques de paiement, les moyens ou les instruments de paiement (chèque, lettre de change, billet à ordre ou virement). Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement.

La préférence d'une technique à une autre est en fonction du degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques diffèrent en matière de complexité, de contrainte et de coût. A travers la section qui y est consacrée, nous vous invitons à prendre connaissances de certains critères décisionnels qui pourraient vous aidez dans votre choix.

Section 01 : Les instruments de paiement

Les instruments de paiement sont les différentes formes matérielle que prend le règlement (chèque, virement, traite, etc.). Ces instruments ne présente pas en eux même de réelles spécificité à l'export, mais les formes les plus adaptées n'y sont pas nécessairement les mêmes que dans les ventes domestiques.

1.1. Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par lequel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.¹

¹GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999.

Le chèque est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire dans la limite des avoirs déposés chez le tiré.²

a)-Les intervenants

➤ **Le tireur** : c'est le créateur ou émetteur du chèque ;

-Il doit avoir la capacité de disposer des sommes ;

-Il peut tirer sur son compte.

➤ **Le tiré** : ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque.

C'est lui qui paiera le chèque.

➤ **Le bénéficiaire** : la personne qui doit recevoir le paiement

Le chèque peut être payé si l'incapable est assisté de son représentant au moment de paiement.

b)-Ces avantages et inconvénients

Les avantages :

- Il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.

- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.

-Peu coûteux.

Les inconvénients :

-Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.

-La durée d'encaissement peut être longue.

-la date à laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connue à l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion de trésorerie.

-Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.

²MONNIER P et MAHIER-LEFRANCOIS S, « Les techniques bancaires », édition DUNOD, Paris, 2008, P71.

-Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).

1.2. Le virement international

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur. Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner l'instruction à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné. L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur dès que celui-ci en sera avisé par son banquier. Le virement le plus important et le plus utilisé au niveau mondial est le Swift.

a)-Le SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications):

SWIFT est le sigle d'une société fondé en 03 Mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes dont le siège est localisé à Bruxelles. SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.

b)-Le courrier : l'ordre de paiement transite par voie postale, il en résulte que les délais être plus au moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné.

c)- Le télex : plus rapide que le courrier il offre également l'avantage de sécurité, mais est un support papier reste instrument de virement ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.

d)-Les avantages et inconvénients du virement

Les avantages :

- Fonctionne 24heure sur 24.

- Le virement est très rapide et ne coûte pas cher.

-La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

Les inconvénients :

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

1.3. Le billet à ordre

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier ».³

a)-Les avantages et les inconvénients du billet à ordre (B/O)**Avantages :**

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- Protéger par le droit cambiaire.
- Négociable et s'échange par endos (transmissible).
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

Inconvénients :

- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayé.
- Risque de perte ou de vol.
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

1.4. La lettre de change

« La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le client) à payer une certaine somme

³LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit., Page 132.

(montant facturé), à une date déterminée (échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire »⁴

a)-La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

➤ **Le tireur :**

C'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.

➤ **Le tiré :**

C'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée ; il doit avoir une dette à l'égard de tireur ; C'est cette dette qui constitue la provision.

➤ **Le bénéficiaire :**

C'est à lui que le tiré doit payer ; le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou un tiers personne désigné par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).

b)-Les mentions obligatoires de la lettre de change

- La dénomination de la lettre de change, cela consiste à insérer le terme « lettre de change » dans le texte du titre et exprimé dans la langue employée dans la rédaction de ce titre.

- Le montant de payer une somme d'argent déterminée.

- Le nom du tiré (celui qui est désigné pour payer la somme d'argent).

- L'identification de l'échéance (à vue ou à terme).

- Le lieu de paiement.

- Le nom du bénéficiaire.

- La date et le lieu de la création.

- La signature du tireur.

c)-Les avantages et inconvénients

Avantages :

-La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.

-L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur, cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement.

-La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.

- L'effet est émis à l'initiative de vendeur (le créancier).

⁴BERNET ROLLANDE (LUC.): Op.cit, p.175].

Inconvénients :

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol.
- le délai de l'encaissement peut être long.
- l'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue.).
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur.
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant libellé en devises.

Section 02 : Les techniques de paiement

Les techniques de paiement désignent la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé .il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résulte de l'accord des parties au contrat.

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

2.1. Les techniques de paiement non documentaire

2.1.1. Encaissement directe

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » ‘‘les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations’’.⁵

On distingue plusieurs types de encaissement direct :

- L'encaissement simple.
- Le paiement à la commande.
- Le paiement à la facturation.
- Le paiement ex-usine.

a)-L'encaissement simple

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

⁵<http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement>.

b)-Le paiement à la commande

L'acheteur verse une partie de la somme due avant la livraison des marchandises. Il est ainsi engagé par l'opération même si la garantie de paiement reste limitée à ce montant.

Le paiement totale de la facture avant expédition : dans ce cas, la garantie est maximale pour le vendeur .Mais elle est difficilement acceptable par l'acheteur qui règle la totalité de la facture avant d'avoir reçu les marchandises.

c)-Le paiement à la facture

L'exportateur demande le règlement lors de la remise de la facture soit au comptant (dès réception de la facture), soit à crédit (avec un délai de règlement).

Dans ce cas, la technique offre peu de sécurité, l'initiative du règlement appartenant au client alors que la marchandise est déjà expédiée.

d)-Le paiement ex-usine

Certain industriels exigent que la marchandise soient payé dès qu'elles sont prêtes pour l'expédition .Ils veulent a la sorte d'éviter que le paiement de leurs marchandise soit tributaire des dates de départ des transports et de leur durée.

L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie de l'usine et s'occuper de leur acheminement.

e)-Les intervenants

Pour ce diffèrent types d'encaissement direct il y'a deux intervenants principaux qui sont :

L'exportateur :

- Il expédie la marchandise comme convenu.
- Il envoi sa facture du montant convenue.

L'importateur :

- Il réceptionne la marchandise.
- Il paie a réception de la facture ou l'échéance fixé.

Malgré cette simplicité qui présente par cette technique de paiement il y a plusieurs limites qui sont :

- Peut-être exploitable, l'encaissement direct doit concerner des acheteurs sûres.
- Pour exploitable, l'encaissement direct ne peut porter que sur les pays dont les transferts du fond sont aisés.

f)-Avantages et inconvénients d'un encaissement direct

Avantages :

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- souplesse

Inconvénients :

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de nonpaiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

2.1.2. Le contre-remboursement

Cette technique donne aux transporteurs finals de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier, le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte de vendeur, moyennant rémunération. Cette technique s'utilise pour les opérations à faible montant, le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change. Notons que le contrat de contre –remboursement juridiquement distinct du contrat de transport.⁶

⁶(LAZARY) «Le commerce International»5ème éd, 2005, P201.

a)-Les intervenants

- L'expédition 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 en échange de la remise des marchandises au destinataire.
- Le transporteur doit accepter le montant qui est lui confié et exécuter la mission.
- L'importateur reçoit, connu convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante.
- Il a le droit de vérifier le bon état extérieur apparent des colis livrés mais n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandises contenues dans les colis.

b)-Les avantages et les inconvénients

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur, plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- Les marchandises sont endommagées.
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé.
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation.
- L'acheteur n'a pas pu obtenir les devises demandées.

Son avantage est que : le contre-remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente correspondance. L'entrepreneur s'inquiétera ce pendant des dispositions légales visant à la protection des consommateurs (comme par exemple, le respect du délai de réflexion).

2.2.Les techniques de paiement documentaire**2.2.1.La remise documentaire****2.2.1.1. Définition**

La remise documentaire est une technique de paiement : le tireur (l'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires au tiré (l'importateur) contre paiement ou acceptation d'un effet ou selon d'autres termes.⁷

⁷ Document interne de la BADR.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. la remise documentaire est soumise à des règles et usances uniforme.⁸

La remise peut prendre deux formes :

Remise contre paiement a vue (D/P) : les documents ne sont remis au client que contre paiement immédiat.

Remise contre acceptation (D/A) : d'un effet de commerce (lettre de change) tiré par l'exportateur a une date échéance convenue. Le vendeur accorde alors un délai de paiement à l'acheteur et supporte le risque de paiement.

2.2.1.2. Les intervenants dans la remise documentaire : Tableaux n°04

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur
Banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
bénéficiaire	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

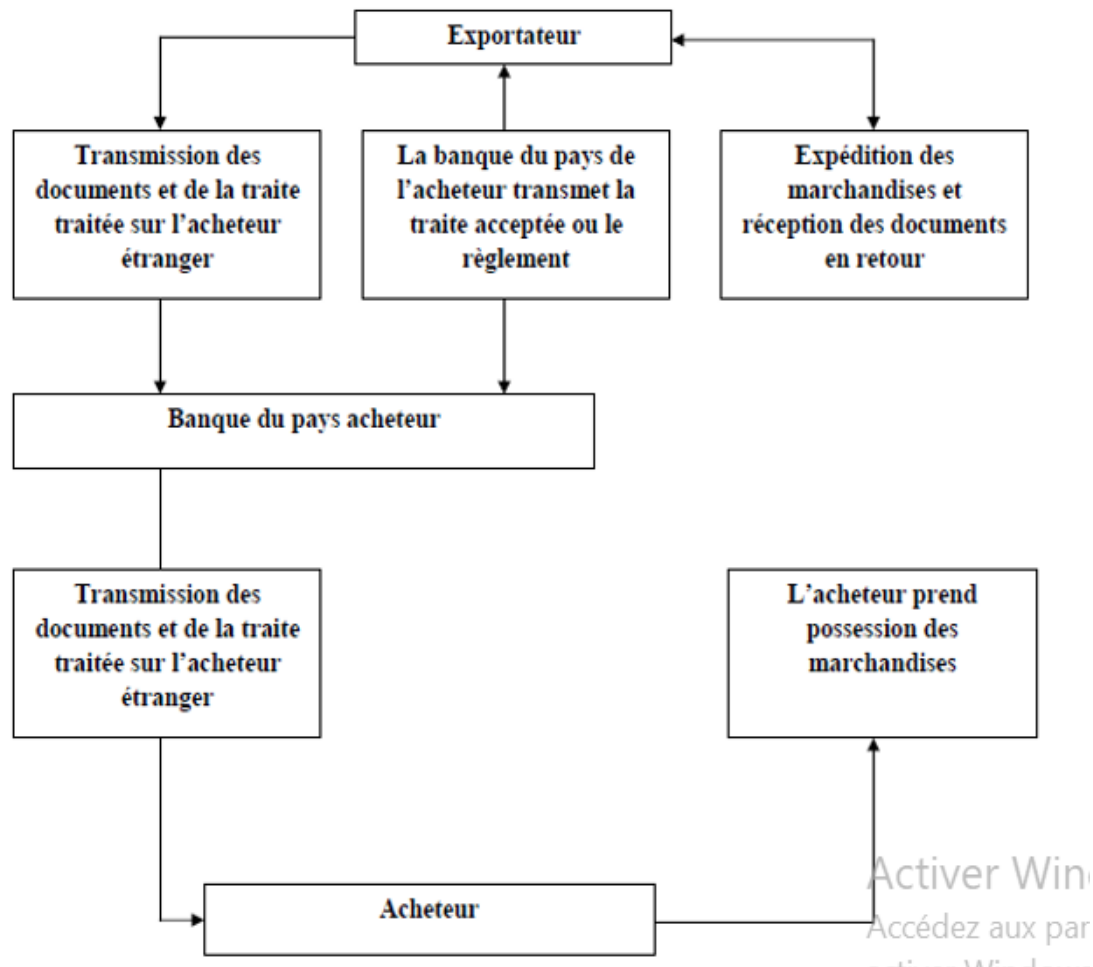
Source : LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition p146.

2.2.1.3. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

⁸La chambre de commerce international a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes.

1. Le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
3. Les documents sont remis à la banque remettant, banque de l'exportateur.
4. La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transport pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

Figure n°04 : circuit de la remise documentaire



Source : Kamal CHEHRIT, Les crédits documentaires, p11.

2.2.1.4. Les modes de réalisations de la remise documentaire

On distingue 04 modes de réalisation⁹

a. La remise des documents contre paiement (à vue) : La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

b. Documents contre acceptation : La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent.

⁹ (k) Kais et (L) Lahdir (le financement du commerce international) mémoire master Bejaia 2015/2016.

c. La remise documentaire contre acceptation et aval : En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

d. La remise documentaire contre lettre d'engagement : Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

2.2.1.5. Recommandation ¹⁰

- Etre dans le cadre d'une relation de confiance éprouvée avec son partenaire commerciale.
- A utiliser pour des produits standards pour lesquels il existe un marché local potentiel (s'il faut revendre la marchandise sur place).
- Procéder a un transport maritime car seul les expéditions par voie maritime apportent une garantie de paiement dans la mesure ou le titre de transport (connaissance maritime) est un titre représentatif de la marchandise :c'est-à-dire qu'il faut impérativement disposer des documents de transport pour pouvoir prendre possession de la marchandise.
- S'assure que le pays de l'acheteur est stable économiquement et politiquement.

2.2.1.6. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

a. Les avantages :¹¹

Avantages pour l'importateur :

- S'assurer de l'expédition des marchandises avant règlement ou acceptation de traites par banque.

¹⁰https://www.grex.fr/medias/fichier/moyens-de-paiement-la-remise-documentaire_1622104527260-pdf, consulté le 24/08/2022, à 10h.

¹¹ Banquepopulaire.fr

- Gérer vos transactions simplement et pour un cout moins onéreux que le crédit documentaire.
- Obtenir des délais de paiement auprès de votre fournisseur étranger, en faisant avaliser, le cas échéant la traite par banque.

Avantages pour l'exportateur :

- Bénéficier d'un premier niveau de sécurité pour le règlement de vos exportations.
- Optimiser l'encaissement à moindre cout et avec des formalités allégées par apport au crédit documentaire.
- Accorder des délais de paiement à l'importateur.

b. Les inconvénients :

- La remise documentaire n'engage aucune des banques sur le paiement de la transaction commerciale.
- Risque de refus des documents par l'acheteur : à charge pour le vendeur de trouver une solution pour la marchandise expédiée afin de pouvoir être payé (négociation de nouvelles conditions, revente sur place, retour, destruction,...).
- Risque que l'acheteur puisse dédouaner la marchandise sans être en possession des documents d'expédition .Il faut donc bien prévenir le transitaire de la mise en place de la remise documentaire en amont de l'expédition.

2.2.2. Crédit documentaire

L'article 69 de la loi de finance complémentaire (LFC) parue au journal officiel n°44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par crédit documentaire. Cette obligation s'applique seulement pour les importations de biens. Quant aux importations de services (c'est-à-dire tout ce qui ne donne pas lieu à l'établissement d'un document douanier), ne sont pas concernées et peuvent être réglées soit par transfert soit par encaissement documentaire.¹²

Dans la prochaine section on va analyser le crédit documentaire, et on va faire une étude plus détaillé sur lui.

¹²<https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/algerieconsulté le 25/08/2022, à 18H.>

Section 03 : le crédit documentaire

La technique de paiement est la procédure à suivre pour réaliser le paiement à l'international. Lors de la négociation commerciale internationale, les modalités financière du contrat prennent une importance primordiale. Elle concerne entre autre les techniques de paiement dont certaines sont spécifique au commerce international telles que les remises documentaire qu'on a vues dans la section précédente, et le crédit documentaire.

Pour effectuer une opération de crédit documentaire, on doit passer sur plusieurs étapes, pré domiciliation, domiciliation bancaire puis l'établissement du crédit documentaire, le CREDOC est la technique de paiement la plus utilisé en Algérie.

Dans cette section on va l'étudier et essayer de voir son fonctionnement et les avantages qu'il procure au contractons.

3.1. La domiciliation bancaire

La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable est obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes.

3.1.1. Définition de la domiciliation bancaire

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Donc, la domiciliation est une formalité administrative réglementaire (l'enregistrement ou l'immatriculation d'une opération d'importation ou d'exportation auprès d'une banque) qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur, ainsi qu'un contrôle a posteriori de la Banque d'Algérie.¹³

3.1.2. 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 ;

¹³Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, Université d'Oran, 2014, p103.

- 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.

3.1.3. Modes de réalisations de la domiciliation

Le dossier de domiciliation comporte trois phases :

a.Phase de réception du dossierclient

La première étape, le client doit être titulaire d'un compte courant bancaire (CCB) auprès de la banque ; de plus, il doit remettre un certain nombre de document qui constitueront le dossier, à savoir : La facture pro forma, la carte magnétique, la mise à jour fiscale et parafiscale et un registre du commerce égalisé par la chambre national de registre de commerce (CNRC).

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer : Une demande de domiciliation, une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, un engagement d'importation, engagement pour propre utilisation et une attestation de risque de Change car la cour de change n'est pas stable. Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de financière et à l'apposition du cachet de domiciliation sur les factures.

Après que tous ces documents eurent été vérifié et reconnu conformes, le préposé à la domiciliation présente l’engagement d’importation au directeur d’Agence pour avoir sa signature.

Il va ensuite enregistrer l’opération dans le répertoire approprié, selon que l’importation est à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois ou à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois, en attribuant un numéro de domiciliation.

Modèle de cachet de domiciliation

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases

Tableau n°05

Banque de l’Agriculture et Développement Rural							
Agence n° :							
A	B	C	D	E	F	G	H

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases

Case A : 2 chiffres codent wilaya

Case B : 2 chiffres agrément (ex. BADR 02)

Case C : 2 chiffres codent agrément guichet

Case D : 4 chiffres année

Case E : 1 chiffre trimestre

Case F : 2 chiffres nature contrat

Case G : 5 chiffres numéro d’ordre chronologique des dossiers ouvert durant le trimestre

Case H : Position monnaie de facturation norme ISO

Après enregistrement, le préposé à la domiciliation doit remettre à l’importateur un exemplaire du contrat déposé dûment domicilié (portant le cachet de domiciliation reprenant

la date et le numéro de domiciliation ainsi que les références du guichet domiciliaire) suivi de la signature du banquier.

Après avoir accompli ces tâches ; l'agent chargé de l'opération remplit soigneusement une fiche de contrôle import ; afin d'assurer un bon suivi au regard de la réglementation des changes, et perçoit des commissions de domiciliation ainsi que le blocage de la provision si le connaissance est au nom de la banque.

b. La phase de gestion :

La conformation d'ouverture se réalise avec des messages SWIFT. Dans ces étapes, le client a le droit de faire des modifications sur le pli cartable ; ce dernier sous forme des documents exigée par l'importateur à l'exportateur. Chaque modification l'importateur doit supporter des frais supplémentaires. Le préposé aux opérations de domiciliation établit la fiche de contrôle, Il remplit comme suit :

Le nom du fournisseur (à indiquer dans la case références diverses concernant L'importateur) ;

Les modalités de paiement concernant le dossier ouvert et l'échéancier probable du règlement de l'importation (dans la case observations générales). La fiche du contrôle remplie soigneusement, doit faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, afin de répondre aux soucis de l'institut d'émission et d'observer la réalisation physique de l'opération, au regard des dispositions de la réglementation des changes.

Le dossier de domiciliation est ensuite remis au chef de service et au directeur d'agence pour validation. On attend un avis de débit (qui rapporte un paiement à la banque notifiatif) et SWIFT de règlement et la formule 04.

c. La phase d'apurement :

Il existe trois exemplaires de D10 (le document douanier qui sert comme une Justification que la marchandise importé est arrivé et passé par la douane). • Le bleu pour le client ; • Le rouge pour la douane ; • Le jaune pour l'agence la banque émettrice.

L'apurement du dossier du commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation

En vigueur. La banque doit veiller à l'apurement des dossiers domiciliés à son niveau dans les délais prescrits.

Elle doit signaler, sans délai, à la Banque d'Algérie, toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de/vers l'étranger. La banque procède au contrôle du dossier de domiciliation à l'import à savoir, en possession Les documents suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée.
- Le document douanier exemplaire banque (D10).
- La formule de règlement « F4 » annotée.
- Le message Swift de paiement.

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent mensuellement.

Deux cas peuvent se présenter après cet inventaire :

- **Dossier complet** :Le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.
- **Dossier incomplet** :Dans cette situation, La banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

3.2. Crédit documentaire

3.2.1. Définition

Le crédit documentaire, est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que la présentation ou services ont été accomplis.¹⁴

Le crédit documentaire(CREDOC) est un engagement « par signature » pris par une banque appelée la banque émettrice pour payer pour le compte et sur instruction de son client (donneur d'ordre) ou pour son propre compte une tierce personne appelée le bénéficiaire contre des documents reconnu conforme, justifiant la valeur et l'expédition des marchandises

¹⁴ Legrand D, Martini H, Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris(2008), p89.

ou l'exécution d'une prestation. Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniforme(RUU) de la chambre de commerce international pour le traitement des documents.¹⁵

➤ **Les intervenants**

Le crédit documentaire fait intervenir quatre principaux acteurs ; Acheteur (importateur) ; Donneur d'ordre ; Une banque émettrice (banque de l'acheteur) ; Une banque notificatrice (banque de l'exportateur) ; Et un vendeur (exportateur).

Tableaux n°06 :Les intervenants du crédit documentaire.

Désignation	Définition
Donneur d'ordre.	C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice.	C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
Banque notificative.	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.
Banque confirmante.	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes ¹ et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Source : (h) martini (g) Legrand « commerce international »édition DUNOD paris 2008 p150.

3.2.2 Les formes de crédit documentaire

¹⁵ Document interne de la BADR.

Il existe 03 formes de crédit documentaire :

Le crédit documentaire révocable ; le crédit Documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

Le crédit documentaire révocable

Selon l'article 8 des anciennes RUU 500, se crédit peut être amendé ou annulée par la banque émettrice et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents non pas été présenté, et sans que le bénéficiaire ne soit préalablement averti. Etant entendu qu'elle agit dans la plupart des cas sur l'ordre de l'acheteur, il est évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur.

Le crédit documentaire irrévocable

Un crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme de payer, pour autant que les conditions du crédit documentaire soient remplies. Il ne peut pas être modifié ni annulé sans l'accord du vendeur et de toutes les banques qui se sont engagées. Si le vendeur souhaite modifier ou annuler certaines condition de se crédit documentaire, il doit demander à l'acheteur de passer un ordre dans ce sens a la banque émettrice.

Le crédit documentaire irrévocable confirmé

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé, c'est la forme la plus sûre. Le crédit est confirmée par la banque notificatrice, elle s'engage vis-à-vis du fournisseur au même titre que la banque émettrice de l'acheteur et assure le paiement à son tour.¹⁶

Dans ce cadre, le CREDOC offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. De ce fait tout risque d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations.

3.2.3. Modes de réalisation du Credoc

- **Réalisable par paiement a vue :** Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

¹⁶Oulounis S, Gestion financière internationale, OPU , Alger(2005), p 143.

- **Le crédit documentaire réalisable par paiement différé** : Cela signifie que le paiement se réalise après un certain délai accordé par l'exportateur à son client. Le vendeur (l'exportateur) reçoit, en contre partie du risque pris, un engagement de paiement écrit de la banque émettrice et s'il y a lieu de la banque confirmatrice.¹⁷
- **Le crédit réalisable par acceptation** : La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmante conformément à son engagement.
- **Le crédit réalisable par négociation** : En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque émettrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

3.2.4. Les crédits documentaires spéciaux

- Le CREDOC revolving

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

- Le CREDOC transférable

C'est un crédit qui permet de transférer tout ou partie du crédit à un tiers qui devient le véritable fournisseur et qui bénéficie également de l'engagement d'une banque. C'est un crédit qui est utilisé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas lui-même les marchandises, il doit donc transférer une partie de ses droits et obligations aux autres fournisseurs en tant que seconds bénéficiaires.

¹⁷LEGRAND. G et MARTINI. H, <<Gestion des opérations import-export>>, Edition DUNOD, Paris, 2008, p140.

- Le crédit back-to-back

C'est un deuxième CREDOC dont le donneur d'ordre est bénéficiaire du crédit initial. En cas d'impossibilité d'ouverture d'un CREDOC transférable, un exportateur pourra solliciter l'ouverture d'un CREDOC adossé au premier CREDOC au profit du véritable fournisseur. Les deux CREDOC concernent la même marchandise mais sont séparés sur le plan juridique. L'exportateur devient donneur d'ordre pour le crédit adossé.

- Le crédit « red clause »

Son nom vient de son inscription en rouge, en marge du crédit, afin de le mettre en évidence, à l'origine. Il autorise des paiements en partie ou en totalité avant la livraison des marchandises et la remise des documents, garantissant ainsi la satisfaction des besoins de trésorerie de l'exportateur qui s'engage à rembourser l'avance s'il ne fournit pas les documents conformes dans les délais.

- Les lettres de crédit « stand-by »

Les lettres peuvent être émises au profit de l'acheteur; dans ce cas, elles constituent une caution internationale à première demande. Lorsqu'elles sont émises au profit du vendeur, elles s'apparentent aux CREDOCS avec la différence essentielle que le CREDOC est une garantie et un instrument de paiement, tandis que la lettre de crédit « Stand by » n'est qu'une garantie pour le vendeur.

Dans le cas où l'acheteur ne règle pas sa facture, le vendeur obtient à la première demande, le paiement de sa créance par la banque émettrice.

3.2.5. Avantages du CREDOC**Moyen de paiement :**

- rapide.
- Efficace
- Reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Soumis à des règles internationales très précises.

Instrument de couverture des risques :

- Pour l'acheteur
- Pour le vendeur

Instrument de financement :

- En période de fabrication.
- En période de crédit après expédition.

Engagement bancaire :

- À l'importation.
- À l'exportation.

Gage de sécurité :

- Pour l'acheteur :celui de payer une marchandise seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présenté en conformité avec les termes de crédit et des RUU.
- Pour le vendeur : celui d'être payé d'une marchandise qu'il a expédiée (sécurité maximale quand le Credoc est confirmé).

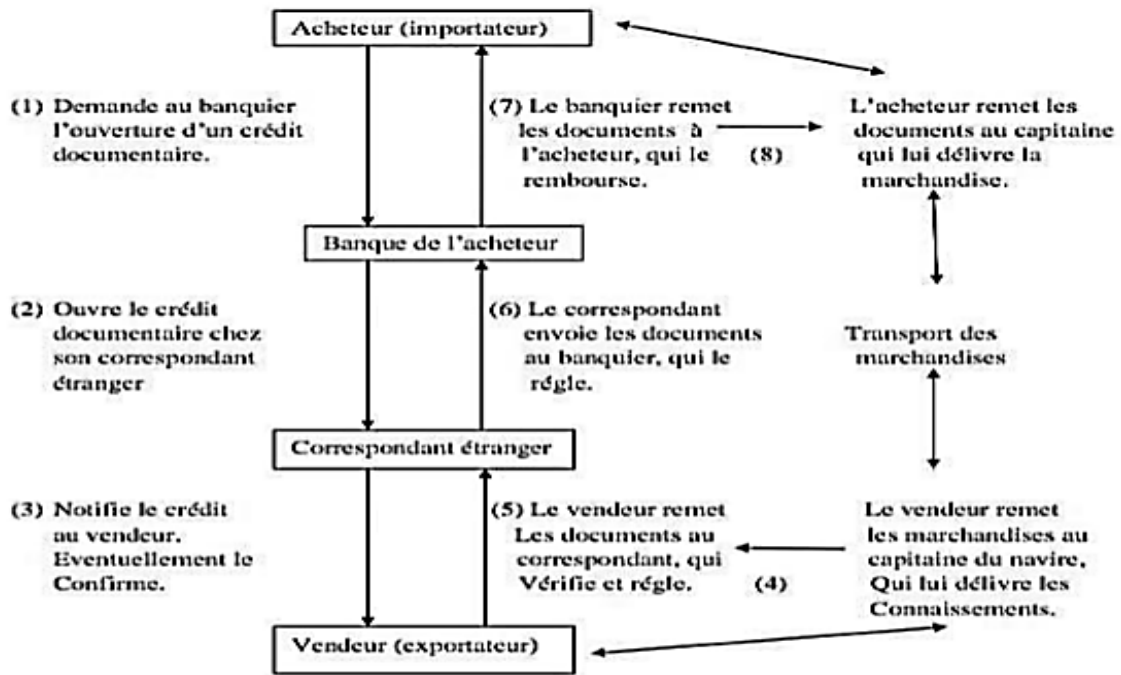
3.2.6. Inconvénients du CREDOC

Le crédit documentaire comporte quelque inconvénient majeur¹⁸

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- Cherté de son coût pour l'importateur, surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de Crédit important ;
- Risques de non-paiement pour l'exportateur dus à l'insolvabilité de la Banque émettrice ou autres risques politiques si le crédit n'a pas été confirmé ;
- La banque émettrice est obligée de payer l'exportateur à échéance, même si l'importateur n'a pas la provision suffisante. Si elle a confirmé le crédit, la banque de l'exportateur aurait à supporter tous les risques de non-paiement de la banque émettrice ;
- Sécurité absolue uniquement en cas de crédit documentaire irrévocable et confirmé.

3.2.7. Déroulement de l'opération de crédit documentaire**Figure N° 05: La réalisation pratique d'un crédit documentaire**

¹⁸OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19.



Source : DESPESSAILLES.P, « Vos relations d'affaires avec la banque, in Encyclopédie pratique pour la vie des affaires », 4ème éditions, Edition Delmas, Paris, 1970, P25.

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

(1) L'acheteur va demander à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur, c'est-à-dire de prendre vis-à-vis du vendeur l'engagement de régler l'importation sur présentation de certaines pièces, appelées « documents », qui prouvent l'expédition et attestent la conformité de la marchandise ;

(2) Le banquier adresse à son correspondant étranger une « lettre d'ouverture d'accréditif » qui fixe les conditions de l'opération, et qui, notamment, demande au correspondant de régler le vendeur sur présentation de documents conformes aux spécifications indiquées dans les crédits ;

(3) Le correspondant notifie l'ouverture de crédit au vendeur en lui précisant les termes ;

(4) Le vendeur peut alors expédier la marchandise en toute tranquillité. En échange de sa remise, le transporteur délivre au vendeur les documents d'expédition (connaissance,...) ;

- (5) Le vendeur remet ces documents énumérés dans l'ouverture de crédit au correspondant, qui après avoir vérifié leur conformité avec les stipulations de la lettre de crédit qu'il a reçu, règle le prix des marchandises ;
- (6) Le correspondant fait suivre ces documents au banquier de l'acheteur, qui le rembourse de son paiement ;
- (7) Le banquier délivre les documents à son client en échange de règlement de l'importation ;
- (8) L'acheteur, muni de ces documents, peut se faire délivrer les marchandises par le transporteur.

Conclusion

Les différents modes de paiement du commerce international évoqués dans ce chapitre sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises mais il est toutefois indispensable de vérifier au préalable si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas de risques. Ces risques, de plus en plus diversifiés à cause de l'évolution rapide du commerce international et il peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

L'une des techniques la plus importante et qui répond aux exigences de commerce international est le crédit documentaire qui est une garantie de paiement sous réserves des clauses et des conditions de crédit. Dans notre prochain chapitre, on va étudier le déroulement d'une opération de CREDOC au sein de la BADR Azazga.

Chapitre IV

Etude D'une Opération D'importation Par
Crédit Documentaire Cas De La Badr

Azazga

Introduction

La banque est un intermédiaire financier agréé. Elle distribue des crédits sur la base des fonds collectés. La vocation essentielle de la banque ,prise dans la globalité, est sa fonction de pourvoyeur de fonds du fait qu'elle permet de faire fructifier les ressources disponibles, et de dégager des bénéfices.

L'article 69 de la loi de finance complémentaire (LFC) parue au journal officiel n°44 du 26 juillet 2009 présente les nouvelles mesures le crédit documentaire étant le seul moyen de paiement des importations autorisé. C'est pour cela on va suivre la réalisation de l'opération de crédit documentaire au sein de la BADR AZAZGA.

Dénomination : Banque de l'Agriculture et Développement Rural.



Logo de la BADR :

Création : 1982.

Forme juridique : SPA

Siège social : 17, Boulevard Colonel-Amirouche

16000 Alger

Direction : Nacer Laouami (Président du Conseil d'administration), Mohand Bourai (Directeur général)

Activité : Banque

Effectif : 7 000 (2019)

Site web : badrbanque.dz

Fonds propres : 54 000 000 000 DZD

Résultat net : 10.2 milliards de DZD (2011).

Code banque : (BIC) BADRDZAL.

Code établissement : (IBAN) 003.

Section 01 : Présentation de la BADR**1.1. Définition de la banque de l'Agriculture et Développement Rural**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

1.2. Etapes d'évolution de la BADR

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constituée initialement de 14 agences cédées par la BNA son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7.000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

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

Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

1.2.1. DE 1982 jusqu'à 1990

Au cours de ces années, la BADR a eu pour objectif, l'asseoir sa présence dans le monde rural ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agroalimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

1.2.2. DE 1991 jusqu'a 1999

La loi 90/10 ayant mis à terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

-1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations du commerce international.

-1992 : Mis en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).

-1992 : L'information de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires sont aujourd'hui traitées en 24heures maximum.

-1992 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences.

-1993 : Achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.

-1994 : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.

-1996 : Introduction du traitement (traitement et réalisation des opérations bancaires à distance et en temps réel).

-1998 : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.

1.2.3. DE 2000 jusqu'en avril 2002

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leur adéquation, de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et paraagricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier de ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- 2000 : Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales.
- 2000 : Généralisation du système réseau avec réorganisation du progiciel SYBU en client-serveur.
- 2001 : Assainissement comptable financier.
- 2001 : Refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits, les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement ou encore de son niveau de sanction (agence, succursale, direction générale).
- 2001 : Concrétisation du concept de « banque assise » avec « services personnalisables » (agence Amirouche, Chéraga...).
- 2001 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.
- 2001 : Généralisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales.
- 2001 : Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints.
- 2002 : Généralisation de la norme « banque assise » avec « services personnalisables » aux agences principales du territoire national.

1.3.Missions et Objectifs

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La participation à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

LES OBJECTIFS DE LA BADR

- 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 produits.

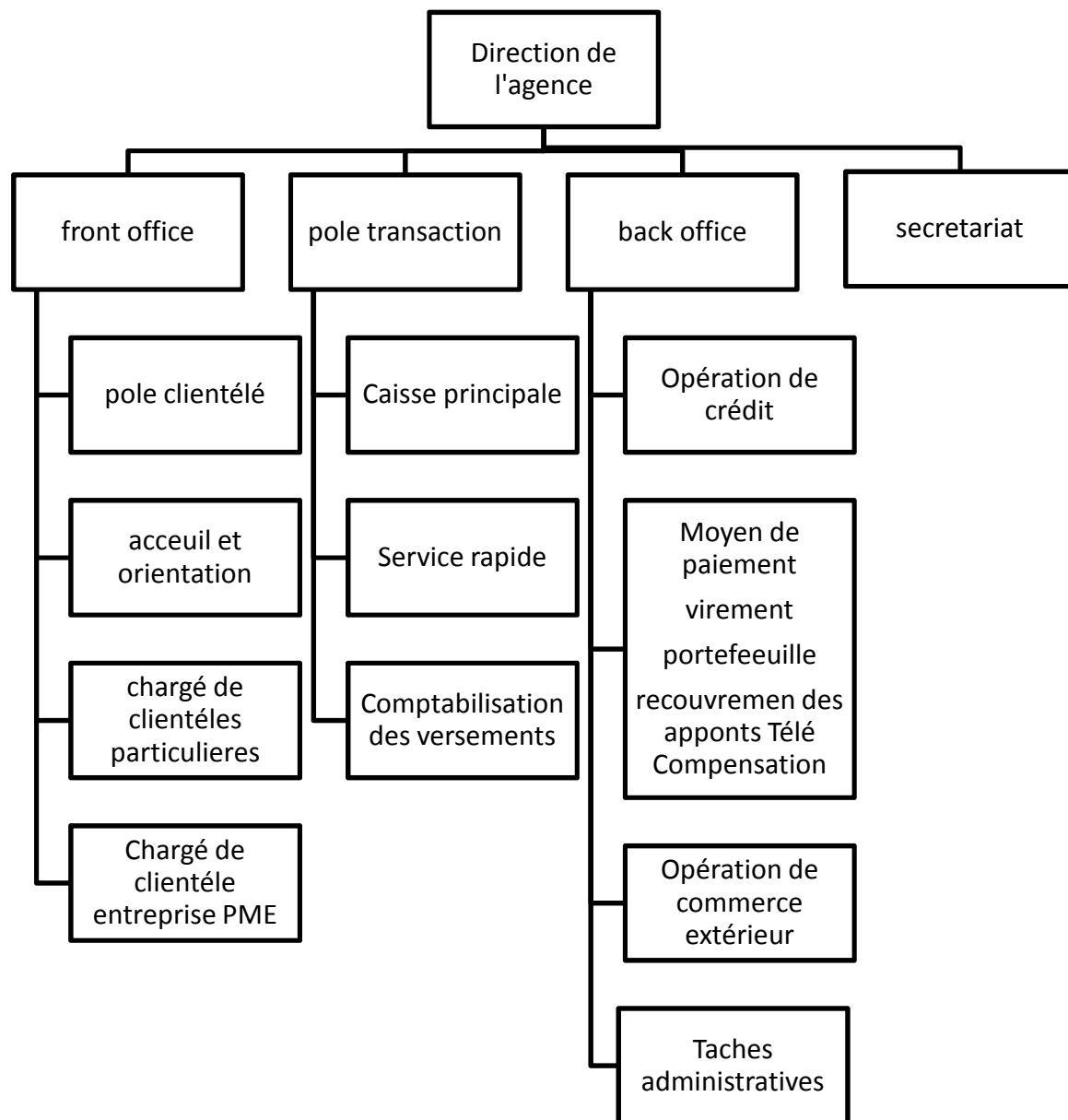
1.4.Rôle du service étranger

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international.

Le service des relations extérieures a donc objectifs :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.
- Traiter les opérations de remise documentaire et le crédit documentaire.
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes.
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse.
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettres de garantie et bons de cessions bancaires...).
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie.
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans les délais réglementaires.

Organisation de l'agence BADR 571 Azazga:



Source : Document interne BADR

Section 02 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BADR 571 d'AZAZGA

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation, nous avons choisi de traiter, une opération d'importation de **Taurillon d'engraissement** ou le moyen de paiement est le crédit documentaire au niveau de la BADR.

L'opération se déroule entre la SARL NEGOCE BETAÏL IMPORT EXPORT et le fournisseur PARMAFRANCE SAS.

2.1. Présentation du contrat

Le contrat est réalisé entre un importateur algérien nommé : SARL NEGOCE BETAÏL spécialisé dans l'import-export, situé à Tizi-Ouzou et un fournisseur français nommé : PARMAFRANCE. En négociant les différents détails concernant la marchandise :

- Les pays d'origine et provenance des marchandises ;
- Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises ;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement ;
- Les frais accessoires ;
- Les délais de livraison ;
- Les échéances fixées pour le paiement ;
- Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
- Modalités de paiement.

2.2. Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client algérien fournit les documents suivants :

2.2.1. Une demande de domiciliation bancaire

La demande de domiciliation a été faite le 16/06/2022 (Annexe n°01), et contient les renseignements suivants :

- Nom / raison social de l'importateur : SARL NEGOCE BETAÏL.

- Désignation : 110 Taurillons d'engraissement ;

- Tarifs douaniers : 0102299920 ;

-Provenance : France ;

-Prix en devise (C&F-FOB) : 3,85

Modalité de règlement du prix : crédit documentaire

Date de règlement : 16/06/2022

La facture commerciale n° : A22/074

2.2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire :

La demande d'ouverture (annexe n°02) fournie par le client contient les informations suivantes:

-Donneur d'ordre : SARL NEGOCE BETAÏLIMPORT EXPORT

-Bénéficiaire : PARMA France SAS

-Montant en devise : 190 575,00 €

-Forme de crédit : Irrévocable confirmé

-Date et lieu de validité : 28/08/2022 ALGER

-Crédit réalisable après : la Banque Platine par paiement à vue

-Crédit notifié par :Swift

-Expédition partielles : autorisé

-Transbordement : interdites

-Embarquement : bateau

Condition de livraison : CFR

Lieu : Alger 24/06/2022 De : PORT SETE A destination :PORT D'ALGER

- Description marchandise : 110 taurillons d'engraissement (race Aubrac)
- Période de présentation de documents : délai fixé à 21 jours
- Tous les frais et commission en dehors de L'ALGERIE sont à la charge du bénéficiaire

Documents d'expédition requis

- Facture original (03 exemplaires) ;
- 03 connaissements original clean on board à l'ordre de BADR d'Azazga ;
- Certificat sanitaire ;
- EUR1 ;
- EX1 (déclaration d'expédition)

Document par pli cartable / courrier

- 01 facture ;
- 01 Connaissance originale ;
- Certificat d'origine originale ;
- Originaux des autres documents.

2.2.3. Facture pro forma

La facture pro forma (annexe n°03) fait référence à :

- Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social ;
- Référence de la commande ; numéro...;
- Contenu de la commande ; articles, prestations ;
- Délai et mode d livraison ;
- Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
- Conditions de paiement ;

- Validité de l'offre ;
- Mentions particulières.

Taxe de domiciliation ou engagement d'importation (annexe n°04)

- Date d'établissement : 26/07/2005
- Raison sociale : SARL NEGOCE BETAÏL.
- Statut juridique : SARL.
- Capitale sociale : 30 000 000,00 (trente millions dinars).
- Adresse : commune Freha / Tizi-Ouzou .
- Numéro d'identification fiscale :00191508232448
- Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 1500 1082324B19
- Code d'activité :420201
- Numéro de compte bancaire : XXXXXX
- Nom prénom et adresse du gérant :XXXXXXXXXXXXXXXXXX
- Indication et position tarifaire des produits importé : 110 Taurillons d'engraissement.
- Tarifs douaniers : 0102299910
- Valeur en devise et en dinars : 190575,00 € /29 729 700,00 DA.
- Numéro de la facture : facture pro-forma n° 05379205040.
- Banque émettrice : BADR.
- Code de l'agence : 571.
- Désignation de l'agence : Azazga.
- Bénéficiaire étranger : PARMA France SAS.
- L'adresse du bénéficiaire : Le parc de CRECY 69370 SAINT DIDIER AU MONT D'OR/France.

2.3. La gestion de dossier d'ouverture du crédit

2.3.1. Vérification et conformité

À la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir :

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur ;
- Deux copies de la facture pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Affiliation à la CASNOS,CNAS ;
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état ;
- Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits ;
- Certificat sanitaire (annexe n°05) ;

La banque (BADR) envoie la totalité des documents au superviseur pour contrôle et visa pour confirmation des documents L'agence procède à l'ouverture de la l/c à fin de déterminer le n° de domiciliation Afin d'établir le Swift, l'agence doit transmettre les documents fournis par le client sauf que la facture pro-forma doit être domicilié

Après avoir présenté ces documents contenant toutes les informations précédentes, le préposé aux opérations de domiciliation vérifie soigneusement les causes de la demande et s'assure de la conformité des documents et des opérations avec la réglementation en vigueur.

Dans le cas où la vérification fait apparaître que le client n'est pas habilité à la domiciliation, le préposé rejette la demande du client dans le cas contraire (opération conformée) le préposé procède à la matérialisation dans ce cas :

Le prépose aux opérations de domiciliation attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation par la suite, il procède à l'opposition de cachet de domiciliation sur le contrat commercial présenté par le client et le renseigne selon la codification définie comme suite :

La codification de la domiciliation bancaire est composée de 21 chiffres récapitulés en huit cases destinées et se décompose dans l'ordre suivant :

II.3.2. Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur

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

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DEVLOPPEMENT RURAL					A.L.E		
DOMICILIATION IMPORT					AZAZGA 571		
15	04	04	2022	2	10	XXXX	EUR
AZAZGA LE 12/06/2022							

Figure n° :Modèle de domiciliation importation.

La première case : Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou ;

Deuxième case : code agrément de la banque ;

Troisième case : agrément du guichet ;

Quatrième case : Année de domiciliation et l'ordre de dossier 2022 ;

Cinquième case : le trimestre de domiciliation 2 ;

Sixième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation :

10 : simple importation de bien ;

Septième case : ordre de dossier dans le trimestre ;

Huitième case : code de la monnaie.

Après l'enregistrement de la domiciliation qui se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client sera débité de la commission de domiciliation.

Le proposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle comportant :

- Le numéro du guichet domiciliataire ;
- Nom et adresse de l'importateur ;
- Nom de l'agence ;
- Montant prévu en devises ;
- Montant en dinars ;
- Nature de la marchandise ;
- Incoterm : CFR.

La procédure de demande d'ouverture est très complexe, elle nécessite la présentation de différente facture importante, et c'est très important de commencer par une demande de domiciliation pour attribuer un numéro de domiciliation spécifique à chaque client. Et au niveau de la banque sa nécessite de prendre certaines précautions, de bien vérifié les documents présenter, et leurs conformité, afin d'évité de tombé dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents intervenants, et de commencer l'opération de crédit documentaire, que nous présenterons dans la section suivante.

Section 3 : Déroulement de l'opération d'importation par le Credoc au sein de**La BADR 571, agence d'AZAZGA**

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'explorateur, accompagnée d'une facture domiciliée.

3.1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du CREDOC au niveau de la BADR 571

Dès la réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau de la BADR, Vérifie l'entier du dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 120% de la contre-valeur en DA du montant de la facture

Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriés du modèle en vigueur ; Renseigne une fiche de contrôle normalisé modèle en vigueur, sur laquelle il est enregistré :

- Les règlements (transferts de devises) ;
- Les réalisations d'importation ;
- Date réglementaire de suivi de déclaration ;
- Lorsque le fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations des dossiers, il ouvre une autre sur lequel reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche. Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, puis le suivi de règlement en mentionnant :
- Le cumul, solde restant à régler ;
- Les règlements des commissions, intérêt et frais assimilés lorsque le dossier est assortis de crédit extérieur moyen ou long terme ;
- Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (intérieur de on résidents). Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en

cours, par ordre numérique, on attendant sa réalisation ; Garder l'originale de la lettre d'engagement dans le dossier, transmettre une copie à la direction des impôts.

3.2. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC

Après réception de la demande d'ouverture du CREDOC, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit : - Réalisation de la lettre de crédit suivant la demande du client ;

- Etablissement de la formule règlement « F4 » ;
- Copie de la facture pro forma domiciliée.

La direction internationale se charge de faire le SWIFT à la banque notificatrice, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur. Après que l'entreprise Européenne soit consente au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, elle précède à l'expédition des marchandises à l'entreprise X, et les documents réunis, par le biais de sa banque qui les vérifie, paie l'exportateur et envoie les documents réunis à la banque émettrice. Parmi les documents requis, on trouve :

- 2/3 originaux Free on Board établie à l'ordre de la BADR ;
- Facture commerciale en 4 exemplaires ;
- Copie de liste de colisage ;
- Exemple original certificat de qualité et de conformité ;
- Exemple copie certificat d'origine visé par la chambre de commerce ;
- Copie faxe ou mail avisant l'ordonnateur avant embarquement de la date d'expédition.

Attestation bénéficiaire certificat avoir transmis par DHL directement à l'adresse de l'ordonnateur les documents suivants :

- 1/3 connaissance original ;
- Connaissance non négociable ;
- Original facture définitive en 4 exemplaires ;

- Original certificative de conformité ;
- Original liste de colisage ;
- Original EUR pour les produits.
- Copie déclaration d'exportation.

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (BADR agence AZAZGA) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissance et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contrevaletur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

3.3. La réalisation physique

Après la réception et la vérification du SWIFT , le chargé de l'opération doit : Pointer et vérifier tous les documents (annexe n°06) énuméré dans le bordeaux de transmission de documents avec ceux reçus ; Vérifier que les documents sont conformes aux clauses de la lettre d'ouverture du CREDOC puis :

- Porter le numéro de domiciliation sur toutes les factures définitives, en lui attribuant le numéro, la BDL signe les documents et les revêts d'un cachet ;
- Transmet un avis de disposition au client ;
- Classe une copie des documents d'expéditions.

3.3.1. Le cout du crédit documentaire

- **Les frais de domiciliation**

Les frais de domiciliation = TVA sur commission + Montant domiciliation

-Montant domiciliation	—————>	3000
-TVA sur commission 19%	—————>	570
- Frais de domiciliation	—————>	3570

Le montant de la facture en DA= Montant de la facture en € × le cours de change

155540€ × 148 40,43 → 23 082 804 82

Règlement de CREDOC :

-Montant transférer en devise	→	155540 €
-Au cours de :	→	148 40,43
- Transfert en devise avec change	→	23 082 804 82
- Commission de change	→	23 082 81
- TVA collectée	→	438 573,39
- Commission perçue sur virement étranger	→	577 070,25
- TVA collectée	→	109 643, 3475
- frais de SWIFT	→	3000
- TVA	→	570
-A porter au débit du client :		23 109 457 63

NB: Chaque commande à un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est en fonction de ce délai. Très fréquemment, si la validité du CREDOC est échuë et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du CREDOC auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

La BADR traite le dossier d'ouverture du crédit au niveau de leur banque centrale 571 qui vérifie la conformité des documents et qui continue le traitement et procède à la réalisation du crédit.

De plus que le montant à payer, l'importateur paye des frais accessoires pour la banque en contre partie de ses services qui demande des calculs, pour définir le montant total que l'importateur doit payer. La réalisation du crédit sa demande tout une procédure, qui débute de la demande d'ouverture jusqu'à la remise des marchandises, et la banque a des responsabilités et des contraintes .

3. 4. Les responsabilités de la banque et ses contraintes

Les banques sont tenues de respecter un certain nombre d'obligation comme:

- Confort des échanges;
- Garantie les engagements;
- Convention entre l'acheteur et le vendeur;
- La réalisation du crédit documentaire et son financement;
- Garantir son bon déroulement.

Tout manquement à ces obligations met en cause la responsabilité de la banque

- Risque relatif à l'examen des documents

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier. - Risque relatif au financement

Risque d'insolvabilité de son client car elle s'engage à payer l'exportateur, c'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement, il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Conclusion

L'étude du cas pratique auprès de la banque Agriculture et Développement Rural d'Azazga, agence n° : 571, nous a permis de mesurer l'écart entre la théorie et la pratique des opérations bancaires et de voir de l'intérieur l'importance et le rôle de la banque dans le renforcement des relations entre les partenaires commerciaux.

Cette expérience a renforcé nos acquis théoriques et a pratiquement modifié notre conception du domaine bancaire, qui vu de l'extérieur est loin de refléter tout le dynamisme et le poids de la responsabilité qui le caractérise de l'intérieur.

Au regard de ces résultats il n'apparaît aucun doute que le crédit documentaire est le moyen de financement des importations le plus efficace et le moins risqué, et sa contribution au financement dominant celle de le remise documentaire.

Conclusion Générale

Le commerce international est l'échange des biens, des services de capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un nouvel essor de fait de la mondialisation économique, généralement on trouve dans le commerce international tout ce qui concerne l'organisation de l'échange entre deux ou plusieurs pays les techniques douanier, les solutions de financement (mode de règlement des opérations international) et la gestion de risque.

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

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernant le financement des importateurs et des exportateurs cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire.

Dans le cas pratique, suite à notre étude qui s'est déroulée durant le mois de juin et juillet 2022, respectivement de l'agence 571 BADR à AZAZGA, est le traitement pratique des opérations sur le service étranger.

En effet, y a eu création de plusieurs moyens de paiements immédiats, et plusieurs techniques de financement, qu'on a mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire, qu'on a développé dans le cas pratique, a pour objectif de réduire les difficultés des transactions internationales.

Malgré la rareté des informations, nous avons pu dégager quelques résultats intéressants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécurisé.

- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractants.

En se basant sur l'analyse des résultats obtenus et les réponses fournies par les responsables de l'agence, nous pouvons avancer et confirmer la première hypothèse et dire : le crédit documentaire est le plus utilisé par la banque BADR car sa contribution au financement des importations domine celle de la remise documentaire, on constate aussi que la stratégie de la BADR en matière de prévention et la gestion des risques du commerce est efficace, car la banque de la BADR respecte les étapes clés d'une bonne gestion des risques.

Malgré tous les avantages qu'il présente, il est aussi très complexe et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier, induit une prise de risque plus grande de la part des banques, et sa structure très formelle induit une certaine rigidité dans les échanges internationaux. Il apparaît donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleure fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec l'installation de nouvelles banques étrangères qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques avec toutes ces opérations qui facilitent les transactions dans le commerce extérieur, ce dernier ne sera pas développé avec une vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques devront être plus grands.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

1. MICHEL Rainelli, le commerce international, 9^{ème} édition-paris : la découverte, 2003.
2. ALAIN Sanchez, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, 2008.
3. LEGRAND G et MARTINI H, op.cit.2009.
4. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit.
5. S.HADDAD, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2010.
6. LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », Edition Dunod, Paris, 2008.
7. LASARY,« les memos, le crédit documentaire », el dar othmania.2007.
8. Nicolas EBER, les relations bancaire de long termes : une revue de la littérature, revue de l'économie politique, mars-avril 2001, n°111.
9. Monique ZOLLINGER, marketing et stratégie bancaire : la métamorphose, édition Dunod, Paris, 2005.
10. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4^{ème} édition – Dunod, Paris, 1999.
11. MONNIER P et MAHIER-LEFRANCOIS S, « Les techniques bancaires », édition DUNOD, Paris, 2008.
12. Oulounis S, Gestion financière internationale, OPU , Alger(2005),
13. LEGRAND. G et MARTINI. H, <<Gestion des opérations import-export>>, Edition DUNOD, paris, 2008.
14. GEUNDOUZI. B, Relation économiques internationales, édition Elmaarifa .

Mémoires

1. F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, univ Oran, 2010-2011.
2. (k) Kais et (L) Lahdir (le financement du commerce international) mémoire master Bejaia 2015/2016.
3. Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, Université d'Oran, 2014

4. MASSIMO Khalid, Le crédit documentaire, Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009.

Revues

1. Source OMC : Croissance en volume de la production et des exportations mondiales de marchandises de 1830 à 1913.
2. OMC. Op-cite, 1913-1945 dans le monde.
3. Document interne BADR
4. Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998,
5. f.Taleb.cours de magister
6. Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 2003, n°10

Webographie

1. www.var.cci.fr], « les incoterms 2010 », dernière mise à jour 24/01/2013
2. <http://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incoterms-2020-et-la-valeur-en-douane>.
3. <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement>
4. https://www.grex.fr/medias/fichier/moyens-de-paiement-la-remise-documentaire_1622104527260-pdf.
5. Banquepopulaire.fr
6. <https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/algerie>.

Articles

1. Article 54 du code de commerce Algérien.
2. Article 55 du code civile Algérien
3. Article 30 du code civile Algérien.
4. Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.
5. l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail

Liste des tableaux et schémas

-Tableau N° 01 : TAUX D'EXPORTATION POUR QUELQUES PAYS EUROPÉENS 1830-1910 (en pourcentage du PNB)	04
-Tableau N°02 : EXPORTATIONS MONDIALES ET PRODUCTION MONDIALE DE MARCHANDISES, 1980-2001.....	06
-Tableau N°03 : Les documents selon le mode de transport.....	14
-Tableau N°04 : Les intervenants dans la remise documentaire.....	54
-Tableau n°05 : Modèle de cachet de domiciliation	61
-Tableaux n°06 : Les intervenants du crédit documentaire.....	64

-Figure n°01 :Schéma de fonctionnement d'une opération d'affacturage.....	28
-Figure n°02 :Les différentes phases du crédit fournisseur.....	30
-Figure n°03 :Schéma de fonctionnement du crédit acheteur.....	33
-Figure n°04 : circuit de la remise documentaire.....	55
-Figure N° 05 : La réalisation pratique d'un crédit documentaire.....	69
-Figure N°6 : Modèle de domiciliation importation.....	82

Annexes

- **Annexe n°01** : Demande d'ouverture domiciliation.
- **Annexe n°02** : Demande d'ouverture de lettre de crédit.
- **Annexe n°03** : Facture pro forma.
- **Annexe n°04** : Taxe de domiciliation.
- **Annexe n°05** : Attestation sanitaire.
- **Annexe n°06** : Certificat de conformité.
- **Annexe n°07** : Bille of leading.
- **Annexe n°08** : Facture définitive.

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

Remerciement

Dédicaces

List des abréviations

Sommaire

Introduction générale..... 01

CHAPITRE I : GENERALITE SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

Introduction	03
Section 1 : Introduction au commerce extérieur.	03
1.1. Evolution et théories du commerce international.....	03
1.2. Les institutions internationales.....	09
1.2.1. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	09
1.2.2. Le Fond Monétaire Internationale (FMI)	09
1.2.3. La Banque Mondiale.....	09
Section 2 : Les documents utilisé en commerce extérieur	10
2.1. Le contrat commercial.....	10
2.1.1. Définition du contrat commerciale.....	10
2.1.2. Les conditions de forme pour élaborer un contrat.....	10
2.1.3. Les conditions de fond.....	11
2.2. Les documents de prix.....	11
2.2.1. La facture pro forma.....	11
2.2.2. La facture définitive.....	11
2.2.3. La facture provisoire.....	11
2.2.4. La facture consulaire.....	11
2.2.5. La facture douanière.....	12
2.2.6. La facture d'acompte	12
2.3. Les documents de transport.....	12
2.3.1. Le connaissance maritime (bill of landing).....	12
2.3.2. La lettre de transport (LTA)	12
2.3.3. La lettre de transport routier (LTR).....	13

2.3.4. Le récépissé postal.....	13
2.3.5. Le duplicata de lettre de voiture internationale(DLVI).....	13
2.3.6. Le document de transport combiné.....	13
2.4. Les documents d'assurance.....	14
2.4.1. La police d'assurance	14
2.4.2. Le certificat d'assurance.....	15
2.4.3. L'avenant.....	15
2.5. Les documents douaniers	15
2.5.1. Le certificat de circulation de marchandise.....	15
2.5.2. Déclaration de détail	15
2.6. Les documents divers.....	16
2.6.1. Certificat d'origine.....	16
2.6.2. Certificat de provenance.....	16
2.6.3. Certificat sanitaire, vétérinaire.....	16
2.6.4. Certificat phytosanitaire	16
Section 3 : Les incoterms.....	16
3.1. Définition.....	17
3.2. Les incoterms 2010.....	17
3.2.1. EXW ou Ex-Works (A l'usine).....	17
3.2.2. FCA ou Free Carrier (Franco transporteur).....	17
3.2.3. FAS ou Free AlongsideShip (Franco le long du navire).....	18
3.2.4. FOB ou Free On Board (Franco à bord).....	18
3.2.5. CFR ou Cost and Freight (Coût et fret).....	18
3.2.6. CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret).....	18
3.2.7. CPT ou CarriagePaid To (Port payé jusqu'à).....	19
3.2.8. CIP ou Carriage and InsurancePaid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à).....	19
3.2.9. DDP ou DeliveredDutyPaid (Rendu droits acquittés).....	19
3.2.10. DAT ou DeliveredAt Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu).....	19
3.2.11. DAP ou DeliveredAt Place (Rendu au lieu de destination convenu).....	20

3.3 Classification des incoterms.....	20
3.3.2.Le classement selon le mode de transport.....	20
3.3.3Selon le type de vente.....	20
3.4. Les incoterms 2020.....	21
3.4.1. Les principaux changements des incoterms 2020.....	21
3.4.2. Les précautions à prendre lors de l'utilisation de l'incoterms.....	22
3.5. L'importance des incoterms.....	23
Conclusion.....	23

CHAPITRE II : LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Introduction.....	25
Section 01 : les techniques de financement de commerce extérieur au court terme.....	25
1.1. Les crédits préfinancement.....	25
1.2. Les crédits de mobilisation de créance née à l'étranger.....	26
1.3. Les avances en devise.....	28
1.4. L'affacturage.....	29
Section 02 : les techniques de financement de commerce extérieur à moyen et long termes...31	
2.1. Crédit fournisseur.....	31
2.2. Crédit acheteur.....	33
2.3. Le crédit-bail international (le leasing).....	36
Section 03 : Autres moyens de financements.....	39
3.1. Le Forfaitage.....	39
3.2. La confirmation de commande.....	42
3.3. Le crédit financier.....	43
Conclusion.....	45

CHAPITRE III : LES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction.....	46
Section 01 : Les instruments de paiement.....	46
1.1.Le chèque.....	46
1.2.Le virement international.....	48
1.3.Le billet à ordre.....	49

1.4.La lettre de change.....	49
Section 02 : Les techniques de paiement.....	52
2.1. Les techniques de paiement non documentaire.....	52
2.1.1. Encaissement directe.....	52
2.1.2. Le contre-remboursement.....	54
2.2. Les techniques de paiement documentaire.....	55
2.2.1. La remise documentaire.....	55
2.2.1.1. Définition.....	55
2.2.1.2. Les intervenants dans la remise documentaire.....	56
2.2.1.3. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	56
2.2.1.4. Les modes de réalisations de la remise documentaire.....	58
2.2.1.5. Recommandation.....	59
2.2.1.6. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	59
2.2.2. Crédit documentaire.....	60
Section 03 : le crédit documentaire.....	61
3.1. La domiciliation bancaire.....	61
3.1.1. Définition de la domiciliation bancaire.....	61
3.1.2. Les conditions préalables à la domiciliation.....	61
3.1.3. Modes de réalisations de la domiciliation.....	62
3.2. Crédit documentaire.....	65
3.2.1. Définition.....	65
3.2.2 Les forme de crédit documentaire.....	65
3.2.3. Modes de réalisation du Credoc.....	67
3.2.4. Les crédits documentaires spéciaux.....	68
3.2.5. Avantages du CREDOC.....	69
3.2.6. Inconvénients du CREDOC.....	70
3.2.7. Déroulement de l'opération de crédit documentaire.....	70
Conclusion.....	72

CHAPITRE IV : ETUDE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION PAR CREDIT DOCUMENTAIRE CAS DE LA BADR AZAZGA.

Introduction.....	73
Section 01 : Présentation de la BADR.....	74
1.1.Définition de la banque de l’Agriculture et Développement Rural.....	74
1.2.Etapes d’évolution de la BADR.....	74
1.2.1. DE 1982 jusqu’a 1990.....	74
1.2.2. DE 1991 jusqu’a 1999.....	75
1.2.3. DE 2000 jusqu’en avril 2002.....	75
1.3.Missions et Objectifs.....	76
1.4.Rôle du service étranger.....	77
Section 02 : Montage et réalisation d’une opération d’importation par le crédit documentaire au niveau de la BADR 571 d’AZAZGA.....	79
2.1. Présentation du contrat.....	79
2.2. Les étapes d’ouverture d’un crédit documentaire.....	79
2.2.1. Une demande de domiciliation bancaire.....	80
2.2.2. Une demande d’ouverture du crédit documentaire.....	80
2.2.3. Facture pro forma.....	81
2.3. La gestion de dossier d’ouverture du crédit.....	83
2.3.1. Vérification et conformité.....	83
2.3.2. Attribution d’un numéro de domiciliation de l’importateur.....	84
Section 3 : Déroulement de l’opération d’importation par le Credoc au sein de La BADR 571, agence d’AZAZGA.....	86
3.1. Le traitement du dossier de la demande d’ouverture du CREDOC au niveau de la BADR 571.....	86
3.2. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC.....	87
3.3. Réalisation physique.....	88
3. 4. Les responsabilités de la banque et ses contraintes.....	90
Conclusion	91
Conclusion générale.....	92
Bibliographie.....	94
Liste des tableaux	97
Liste des figures	98
Liste des annexes	100
Table des matières	
Résumé.	

Résumé :

La LFC 2009 algérienne, institue le crédit documentaire comme unique mode de paiement des importations en Algérie, conséquence d'une facture d'importation exorbitante. L'impact de cette réforme est la réjouissance des banques par l'importance des coûts générés par cette technique, au détriment de nos importateurs algériens qui eux n'arrivent pas à faire face, vu l'importance des délais et des coûts liés au Credoc. En 2014 dans la nouvelle loi de finance les autorités algériennes ont réintégré la remise documentaire comme un autre moyen de paiement des importations avec le Credoc, car cette technique (la remise) avantage beaucoup plus les importateurs.

Notre objectif à travers cette étude est de montrer les exigences du contrat international, les techniques de paiements et de financements utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire le but est de vérifier son coût, son efficacité, ses risques. Et cela en traitant une opération de paiement d'importation au niveau de la BADR : agence 571 d'Azazga.

Mots clés : Crédit documentaire, Remise documentaire, Algérie, commerce international, importations, la domiciliation bancaire.

ABSTRACT :

The Algerian LFC 2009 establishes documentary credit as the only method of payment for imports in Algeria, as a result of an exorbitant import bill. The impact of this reform is the delight of banks by the importance of the costs generated by this technique, to the detriment of our Algerian importers who are unable to cope, given the importance of delays and costs related to CREDOC. In 2014 in the new finance law the Algerian authorities have reintegrated the documentary remittance as another means payment of imports with the Credoc, because this technique benefits importers much more.

Our objective through this study is to show the requirements of the international contract, the techniques of payments and financing used, by emphasizing the documentary credit the goal is to check its cost, its effectiveness, and its risks. Processing an import payment transaction at BADR level: Azazga agency 571.

Key words: Documentary Credit, Documentary Remittance, Algeria, International Commerce, Importations, Bank Domiciliation.

