

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION



Département des Sciences commerciales



Mémoire de fin de Cycle

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences commerciales
Option : Finances et Commerce International*

Thème

**Les moyens de paiement et de financement
du commerce extérieur
Cas : le crédit documentaire au niveau de
LaBEA Tizi-Ouzou Agence 34**

Présenté par : Dirigé par :

- AZZOUZ Nawel
- CHIKH Amel

Devant le jury composé de :

Encadreur : M. ABIDI Mohamed, MCA, l'UMMTO

Président : M.ACHIR

Examinatrice : Mdm.LOUGGAR

Promotion 2022/2023

Remerciements

Nous remercions le bon Dieu de nous avoir donné la force et la volonté pour mener à bien ce travail.

Nos remerciements vont à tous ceux qui nous ont aidés à réaliser ce mémoire, en particulier mon promoteur

MR ABID MOHAMED ET mon encadreur MDM LAZERI

Nous tenons à remercier aussi tous nos enseignants qui ont déployé tant d'efforts pour nous amener à un bon niveau de connaissances professionnelles

Enfin, nous remercions également les membres du jury monsieur ACHIR et MDM LOUGAR pour nous avoir fait l'honneur d'évaluer ce modeste travail.

Merci



dédicace

Tout d'abord je tiens à remercier mon bon dieu pour le courage qui m'a donné pour pouvoir réaliser ce travail.

A ma chère mère

Quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurai point te remercier comme il se doit. ton affection me couvre, ta bienveillance me guide et ta présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles.

A mon cher père

tu es toujours à mes côtés pour me soutenir et m'encourager.

Que ce travail introduit ma gratitude et mon affection

A mes tres chers freres

Massi et Abdelkrim et ma petites soeur Amia

Puisse dieu vous donner santé bonheur, courage et surtout réussite

Amel

Dédicace

Tout d'abord, je tiens à remercier,
Le Bon DIEU, de m'avoir donné la lumière et le courage afin de
réaliser ce travail que je dédie à :
A l'être le plus cher de ma vie Ma chère mère, qui s'est sacrifiée pour mon éducation et ma
réussite ;
Mon père, comme témoignage de ma reconnaissance éternelle, lui qui n'a
jamais cessé d'apporter soutien à mes études ;
Mes sœurs, spécialement la grande SiHEM
Toute personne qui occupe une place dans mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui ont
participé à ma réussite

NAWEL

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 ne sont pas disponibles sur place, devrait être cherché et acheminer en provenance d'autre pays, donc il s'agissait 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

La mondialisation accrue et l'intensification de la concurrence internationale et la libéralisation des échanges sont devenues des choix incontournables pour toute économie. Les nations ont toujours entretenu et développé entre elles des relations économiques, aucun pays ne peut exister en état autarcique, ainsi les frontières nationales politiques ne coïncident pas avec les frontières économiques de sorte que les limites géographiques de flux des biens et services ne sont déterminées que par les coûts des transports et le mur du protectionnisme.²

Certes des fonctions politiques culturelles et militaires ont pu façonner les relations internationales mais il est indéniable que les considérations économiques prédominent dans ces relations. 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.³

En effet, contrairement au commerce local, le commerce international présente des difficultés en matière de mode de transport, formalités douanières qui diffèrent d'un pays à un autre ainsi que le risque de paiement et de change.⁴

Selon l'article 720 du code de commerce Algérien, le crédit documentaire est (un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être

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

² NYAHOHO-EMMANUEL : « finances internationales, théorie politique et pratique » 2^{ème} édition presse de l'université de Québec 2002 p.1

³ RAINELLI -MICHEL« le commerce international neuvième édition », la découverte,Paris, 2003, p4.

⁴ MEMOIRE SAIDANI NAIMA et autres« le financement d'une opération d'importation, remise documentaire. » 2009, page 85.

transportés).⁵cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles et usances uniformes de la chambre de commerce international selon laquelle le crédit documentaire est (l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer ledit paiement ou à accepter et payer lesdits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectées).⁶

Par conséquent, des études et des recherche sont en cours et en cours pour faire progresser et développer ce secteur dans le bute d'améliorer et de trouver des moyens et des méthodes permettant de réduire les risque auxquels sont confrontés les agents économique international lors de la réalisation d'opération d'exportation et d'importation.

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, et aussi répondre à notre problématique citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations :

« Le crédit documentaire est-il l'instrument de paiement le plus efficace dans le financement du commerce international ? »

Et afin d'apporter des réponses il est impératif de répondre aux sous questions suivantes :

- 1) En quoi consiste le crédit documentaire ?
- 2) Quels sont les éléments fondamentaux du commerce extérieur ?
- 3) quels sont les instruments et techniques de paiement à l'international ?
- 4) Quel est le mécanisme du crédit documentaire ?

Et afin d'aborder et de répondre à la problématique on peut poser les hypothèses suivantes :

- 1) Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
- 2) Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement

⁵ Article 720 du code du commerce Algerien

⁶ Article 2 des règles et usances uniformes de la brochure n 600

L'objectif de notre travail

L'objectif de notre travail portera principalement à présenter les procédures d'ouverture d'un crédit documentaire, les documents exigés dans cette opération et faire une présentation de l'organisme d'accueil de la BEA et connaître le rôle de l'organisation du service du commerce extérieur.

La structure de travail

Le travail est structuré en trois chapitre :

Le premier chapitre comprend une généralité sur le commerce extérieur. Ce chapitre est scindé en trois sections, dans la première sont la présentation du commerce extérieur, la seconde section élucide les éléments fondamentaux des opérations du commerce international, et enfin, la troisième présente les instruments et technique de paiement à l'international.

Le deuxième chapitre est consacré à la présentation de creditdocumentaire.il est également scindé en trois sections, la première présente les principales généraux de crédit documentaires, la deuxième porte les mécanismes et la réalisation du crédit documentaires, la troisième consiste à l'évaluation du crédit documentaire.

Enfin, dans le troisième chapitre est une illustration d'un cas pratique.

La première partie comprend la présentation générale de l'organisme d'accueil et l'organigramme de la BEA.

La deuxième partie correspond à une étude d'un crédit documentaire à l'importation au niveau de la BEA agence de Tizi-Ouzou.

CHAPITRE 1

Chapitre 1 : les fondements du commerce extérieur.

Introduction

Le commerce international peut être définie comme l'ensemble des échanges de biens qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voir même des continents distincts.

Donc, la caractéristique du commerce international 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 : présentation du commerce extérieur

Les opérations de commerce extérieur se développent toujours davantage, 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 façonnera 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. Définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur est formé des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde, les biens et services qui rentrent sont des importations, les biens et services qui sortent sont des exportations, ces échanges peuvent porter sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux, on comptabilise le tout et on obtiendra la balance des paiements.

« Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production. »⁷

Autrement dit : « le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques nationaux. Les services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises) ». ⁸

⁷ Jacquet (Jean-Michel) et Delbecq (Philippe) « droit du commerce international » Édition : Dalloz, collection ! Cours Dalloz, Paris 2000.

⁸M.Patrick. Messertin « le commerce international » ,thémis 1er , paris

1.1.1. Définition des importations

« Importations » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).⁹

1.1.2. Définition des exportations

« Exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (bien de consommation) ou de bien destinés à servir à l'investissement (bien de capital).¹⁰ L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

1.2. Emergence du commerce international

Le commerce international trouve son origine au XVIIe siècle, période à partir de laquelle

1.2.1. Période d'avant la révolution industrielle

Cette période est caractérisée par :

1.2.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.¹¹

1.2.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle

Il faut attendre le XVIIIe siècle pour que l'échange moderne se généralise et que le commerce extérieur se développe. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque une grande prospérité, grâce au commerce

⁹ www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international. Consulté le 20/05/2023 à 13h

¹⁰ Idem

¹¹ MORE-T, « Les enclosures », 1ere Édition Dunod, Paris 1996, P324.

colonial et à la traite des esclaves. A l'intérieur du royaume de l'Angleterre, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production, de nouveaux moyens d'échange et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions ont été créées.

1.2.2. La période après la révolution industrielle

Cette période se caractérise par :

1.2.2.1. Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué dès monopole commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.¹²

1.2.2.2. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en termes psychologiques.¹³

¹² Courrier international.com consulté 13/09/2020 à 19h00

¹³ ALAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica , Paris 2009, P4

1.3. 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 entretenues.¹⁴

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 précédent.¹⁵

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 production, 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 Etats-Unis encouragent la reconstruction et la reprise de commerce international grâce au Plan Marshall (1947).¹⁶

¹⁴www.u-picardie.fr, consulté le 06 mai 2023

¹⁵ Source OMC : Croissance en volume de la production et des exportations mondiales de marchandises de 1830 à 1913.

¹⁶Omc. Op-cité, 1913-1945 dans le monde

**Tableau n°1 : 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	10,9	12,6	13,2

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

A cela, s'ajoute la mise en place de nouveaux cadres favorisant le commerce international.

Tout d'abord, le système monétaire de Brettons Woods 1 fondé sur la puissance du dollar permet d'effectuer les échanges commerciaux dans un cadre monétaire bien fixé. La création ensuite du GATT (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 Économique 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 croissance des pays développés à économie 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 modifient 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 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.

- Plan 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 1^{er} 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.
- Les accords de BrettonWoods 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.
- L'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.

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.

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

1.3.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)¹⁷

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation.¹⁸

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger.

1.3.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)¹⁹

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas de produits.

L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du Travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur Travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.

1.3.3. La théorie HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs de facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu

¹⁷ <http://economie.trader-finance.fr/importation> consulté le 21/05/2023 à 20h04

¹⁸ Michel, le commerce International, édition LA DÉCOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

¹⁹ <http://www.lemonde.fr/> consulté le 23/05/2023 à 19h29.

coûteux. Puis, il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

Tableau n°2: Exportation mondiale et production mondiale de marchandise 1980, 2001.

Années	Exportation indice valeur	Exportation indice volume	Indice de la production mondiale
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 l'OMC, statistique du commerce international 2002, tab II 1

1.3.4. Paradoxe de W. Leontief

Wassily Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, testé en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels).

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis, pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus Capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les Américains seraient riches en travail qualifié.

1.3.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

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

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

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

- **Deuxième phase, la croissance** : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole ;

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

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

1.3.6. La théorie de l'écart technologique

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commerçants malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.²⁰

1.4. Les principales institutions Mondiale du Commerce International

1.4.1 La Chambre de Commerce international

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale, agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et les investissements internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.²¹

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international.

Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées. En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux crédits documentaires, encaissements documentaires, Termes commerciaux internationaux (Incoterms), remboursement de banque à banque, Garanties et cautions internationales.

1.4.2. Fonds Monétaire International

Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale réunissant aujourd'hui 188 pays. Il a vu le jour à la fin de la Seconde Guerre mondiale, avec pour premier objectif de surveiller le bon fonctionnement du système monétaire international, où

²⁰ <http://www.glossaire-international.com> consulté le 24/05/2023 à 19h20

²¹ www.iccwbo.org/about-icc/ consulté le 24/05/2023 à 19h29

les taux de change entre monnaies étaient très encadrés, pour éviter une poursuite de la spirale des dévaluations qui avait contribué à la crise des années 1930.²²

L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants²³ :

- Promouvoir la coopération monétaires internationale ;
- Faciliter l'expansion et la croissance équilibrées du commerce mondial ;
- Promouvoir la stabilité des changes
- Aider à établir un système multilatéral de paiements ;
- Mettre ses ressources (moyennant des garanties adéquates) à la disposition des pays confrontés à des difficultés de balance des paiements.

Avec la disparition dans les années 1970 des changements encadrés, les missions du FMI ont évolué, même si l'objectif reste de prévenir les crises financières internationales. Son principal mode d'action consiste à apporter une assistance financière aux pays en difficulté, parfois sous la forme de prêts à taux zéro.

1.5 Les programmes d'ajustements structurels²⁴

Un programme d'Ajustement structurel (PAS) est un ensemble de mesures cherchant à assainir la situation économique d'un pays en difficulté.

Les ajustements structurels ont trois objectifs généraux : rétablissement de l'équilibre budgétaire, rétablissement de la balance commerciale et rétablissement de la balance des paiements.

1.6 La banque mondiale

La Banque mondiale (BM) est une organisation internationale qui a été créée en juillet 1944 lors de la conférence de BrettonWoods et officiellement mise en place en décembre 1945.

La Banque mondiale a son siège à Washington. L'institution compte, en 2007, 185 pays membres. Elle est dirigée par un Conseil des gouverneurs qui dispose de tous les pouvoirs : Admettre un nouvel État, augmenter ou réduire le capital social de l'institution,

²² www.challenges.fr consulté le 24/05/2023 à 19h38

²³ www.cafedelabourse.com consulté le 24/05/2023

²⁴ www.financedemarche.fr consulté le 26/05/2023 à 18h00

suspendre un État membre, conclure des accords avec d'autres organismes internationaux... Depuis juillet 2007, la Banque mondiale est présidée par Robert Zoellick.

La BM fonctionne comme un établissement de crédit en prêtant des fonds empruntés sur les marchés financiers (le capital versé par les pays membres sert de garantie à ses emprunts). Elle n'a pas pour objectif de faire des profits : ses bénéfices sont redistribués chaque année aux pays les plus pauvres.

- **La Banque mondiale regroupe cinq institutions**

- a- La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD)**

Elle a été constituée en 1944 et regroupe 187 pays. Celle-ci a pour objectif de réduire la pauvreté dans les pays à revenu intermédiaire et dans les plus pauvres, mais solvables par le biais de ses prêts et de ses garanties, de ses instruments de gestion des risques et de ses services d'analyse et de conseil.

- b- La Société financière internationale (IFC)**

Finance des prêts et des fonds propres qui visent à favoriser l'investissement privé dans les pays en développement, elle compte 184 pays membres et constitue la plus importante institution mondiale d'aide au développement des activités du secteur privé.

- c- L'Association internationale de développement (IDA)**

Accorde des prêts ou des crédits sans intérêt. Elle peut aussi faire des dons aux pays les plus pauvres. L'IDA a été fondée en 1960 et compte 165 pays membres. Elle accorde des prêts et des dons destinés aux Programmes de nature à stimuler la croissance économique et à réduire les inégalités. Elle complète l'action de la BIRD, avec qui elle partage d'ailleurs son personnel ;

- d- Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI)**

C'est une institution indépendante qui comprend 140 pays membres. L'objectif Principal du CIRDI est de fournir des moyens de conciliation et d'arbitrage des différends relatifs aux investissements internationaux. Le CIRDI est entré en action en octobre 1966, Et

est à ce jour considéré comme la principale institution de l'arbitrage international Consacré au règlement des différends entre investisseurs et États ;

e- L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)

Elle a pour mission de promouvoir les investissements directs étrangers dans les pays en développement pour aider à soutenir la croissance économique et réduire la pauvreté. L'Agence a été établie en 1988, faisant d'elle la plus jeune des cinq institutions, et compte actuellement 154 pays Membres.²⁵

1.7. L'OMC

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements 1 Quatre grandes missions sont confiées à l'OMC :

- Assurer la mise en place des accords conclus dans le cadre de l'Uruguay Round ;
- Constituer un cadre permanent de négociations commerciales internationales ;
- Examiner régulièrement les politiques commerciales des États membres pour réduire les obstacles aux échanges ;
- Instaurer une procédure nouvelle de règlement des différends.

Les objectifs de l'OMC épousent ceux du GATT mais avec, en plus, l'ambition d'arbitrer efficacement les conflits commerciaux entre pays membres.²⁶

La participation au commerce international est susceptible de procurer certains bénéfices car elle permet à un pays de tirer parti de ses avantages comparatifs, d'exploiter des économies d'échelle et de garantir le jeu de la concurrence, ce qui renforce la diversité des produits et, potentiellement, la stabilité des marchés.

Dans l'ensemble des théories du CI, on distingue les théories classiques du CI, et les nouvelles théories du CI. Ces deux groupes de théories se différencient notamment par le niveau d'analyse, les hypothèses retenues et la nature des échanges expliqués.

²⁵ <https://www.wto.org> consulté le 25/05/2023 à 18h30

²⁶ Bertrand Blancheton, « Maxi Fiche de Science Economique »Édition DUNOD, paris 2009, p 214

L'évolution du commerce international a donné naissance à plusieurs organisations économiques internationales (OEI) comme FMI, BM, OMC...

Ces organisations internationales rappellent que l'ouverture du commerce internationale après la seconde guerre mondiale et jusqu'aux années 2000 ont largement contribué à améliorer les modes de vie et à réduire la pauvreté dans le monde.

Chaque organisation a ses propres missions et son propre système et ses propres objectifs, dans le but de favoriser les échanges, le commerce international entre les pays développés et les pays en voie de développement.

Et pour le bon déroulement de ces échanges, il existe plusieurs documents permet de bien organiser les différentes transactions en commerce extérieur.

Section 2 : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face

2.1. Le contrat commercial international et les incoterms

- **Le contrat international de vente**

Il s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne. Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 90 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

- **Les Incoterms (International commercial terms)²⁷**

Sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises.

La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

²⁷ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, Paris, 2008, p.111.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux

2.1.1. Le contrat commercial international

2.1.1.1. Définition d'un contrat commercial international

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 »²⁸. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens et services et qui crée des engagements à la charge des parties.

2.1.1.2. Conditions de formation du contrat international²⁹

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.

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.

L'objet du contrat : la transaction doit être légale et licite, tout en veillant à respecter le moral et l'éthique.

2.1.1.3. Contenu et forme du contrat international³⁰

Il est préférable qu'elle soit écrites (pro forma).Elle doit préciser :

²⁸ Article 54 du code de commerce algérien

²⁹ CHIBANI Rabah vade –Mecum de l'import-export, ENAG édition 1997, P 11-12

³⁰ GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002, p201

- Les références de l'exportateur.
- Les références de l'acheteur potentiel.
- Les produits (poids, quantités, prix).
- Le délai de livraison et le point de départ de ce délai.
- Les conditions de livraison.
- Les conditions de paiement.
- La devise de facturation et le montant total de l'offre.

2.1.1.4. Les clauses importantes du contrat international ³¹

Désignation des contractants : désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).

Nature du contrat : présenter le produit ou le service vendus, décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, Garanties d'utilisation.....).

Date d'entrée en vigueur et durée : déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.

Prix et modalités de paiement :

- Déterminer le prix en monnaie nationale ou bien en devises étrangères.
- Prévoir le mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur
- Prévoir une clause de révision du prix
- Modalités de transport :
- Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, destination et sécurité.

Modalités de livraison :

- Déterminer la date, le lieu de changement et de livraison.
- Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat
- Garanties : définir les garanties servant à protéger chaque partie.
- Droit du contrat et règlement des litiges : préciser le droit applicable en cas de

³¹ KEBAB Kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire ENSSEA promo 2011/2012

- Litige ainsi que le tribunal compétent
- Langue du contrat : Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les Deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

2.1.2. Les Incoterms

2.1.2.1. Définition

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente à l'international ». ³²

L'acheteur et le vendeur, lors de la conclusion du contrat de vente à l'international, se posent la question suivante : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés du vendeur à l'acheteur ? La répartition des coûts, des risques et des obligations respectives se fera par le choix de l'un des incoterms de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) sur lequel les cocontractants se seraient mis d'accord sur le contrat. Ainsi les incertitudes nées de l'interprétation divergente de telles clauses sont évitées ou pour le moins considérablement limitées.

a- Principes

En se référant dans leurs contrats à l'un des INCOTERMS de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétation différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les Obligations documentaires du vendeur.

Ainsi les incoterms bien que facultatifs sont des clauses standardisées et reconnues qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais
- Les risques

³² S.HADDAD, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p10

Il importe d'abord de savoir :

- Qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé du transport qui, d'autre part, va assurer les risques encourus par « la chose » au cours de ce transport ?
- Qui va fournir les documents de transport ?
- Où l'acheteur va-t-il prendre livraison ?

En définitive. Il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans « le prix».³³

b- Objectif

L'objectif des Incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différent ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.³⁴

2.1.2.2. Définition et présentation des différents incoterms³⁵

- **Présentation douanière des INCOTERMS**

Les incoterms sont représentés par 4 caractères alphanumérique dont :

- 3 lettres reprenant la règle incoterms retenue au contrat.

- 1 chiffre localisant le contrat de transport.

1 : endroit situé en France.

2 : endroit situé dans un autre état membre de l'union européenne.

3 : endroit situé en dehors de l'union européenne.

- **Les groupes distincts (INCOTERMS 2010)**

Les incoterms 2010 tiennent compte de l'évolution des pratiques du commerce international, de l'émergence des questions sécuritaires (attaque du 11 septembre) et de l'adoption du cadre Safe (normes en matière de sécurisation et facilitation des échanges).

³³ KEBAB kawthar, Salhi Sarah. OP. Cit. P 26

³⁴ Ibid . P27

³⁵ <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html> (05-05-2023, 15h17)

On retrouve 11 incoterms classés dans 2 Groupes distincts :

- Les règles liées à tous les modes de transport : **EXW -FCA-CPT-CIP-DAT-DAP-DDP**
- Les règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales : **FAS-FOB-CFR-CIF**

□ Règle applicable à tous mode de transport

- **EXW** :(EX -Works..., named place) = (Usine (EN), usine (à l'...), lieu convenu).

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est à la disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc....).L'acheteur supporte sous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur, il est aussi utilisé essentiellement dans les échanges nationaux.

- **FCA** :(Free Carrier...,named place)=(Franco Transporteur...,lieu convenu)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur et paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

- **CPT** : (CarriagePaid To..., named port of destination)=(Port Payé jusqu'à ..., port de destination convenu)

Le vendeur dédouane la marchandise à l'export, choisit le mode de transport, et paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à destination convenue. Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

- **CIP** :(Carriage and InsurancePaid to...,named place of destination)=(Port et Assurance Payés, port de destination convenu).

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.

- **DAT:** (DeliveredAt Terminal..., Named port of destination)= (Rendu au Terminal..., port de destination convenu).

Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises déchargées du moyen de transport d'approche sont mises à disposition de l'acheteur terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement et au déchargement des marchandises au terminal du port, ou au lieu de destination convenu.

- **DAP:** (DeliveredAt Place ..., named port of destination)= (Rendu au..., lieu de destination convenu)

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêtes pour être déchargées au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

- **DDP:** (DeliveredDutyPaid..., named place of destination)= (Rendu Droits Acquittés..., lieu de destination convenu) a l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur.

Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles.

Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

□ Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales

- **FAS :** (Free AlongSideship..., named port of shipment)= (Franco le Long du navire..., port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. Et il est imposé au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB** :(Free On Board..., named port of shipment) = (Chargé À Bord..., port d'embarquement convenu).

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné, et c'est à lui de dédouaner la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime.

Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire, à partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.

CFR : (Cost and Freight ...,named port of destination)=(Coût et Fret...,port de destination convenu)

Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

- **CIF** : (Cost, Insurance, Freight..., named port of destination)= (Coût, Assurance et Fret..., port de destination convenu)

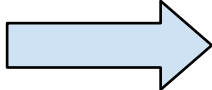

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise en cours de transport.

Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur.

Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000³⁶

Tableau n°3 : Les dernières modifications des incoterms

les incoterms 2000 supprimés		les nouveaux incoterms 2010
dEQ: Rendu à quoi		DAT: Rendu au terminal
DAF: rendu à la frontière DES: rendu au navire DDU: rendu non dedouane		DAP: rendu au lieu de destination

Source : <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html>

2.2. Les documents liés à une transaction Internationale

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance Entre les partenaires (importateur et exportateur) qui trouve son explication dans :

Il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants. On peut donc distinguer 5 grands Types de documents :

- Les documents de prix(Marchandise)
- Les documents de transport.
- Les documents exigés par les services douaniers.
- Les documents d'assurance
- Les documents divers.

2.2.1. Les documents de prix³⁷

● 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.

³⁶ <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html> (06-05-2023, 15h16)

³⁷ ALAIN Sanchez, gestion des risques et financement des opérations de commerce à l'international, cnam, paris, 2008, p 23

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**

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.

2.2.2. Les documents de transports

Selon le mode de transport, un document sera établi.

Tableau n°04 : Les documents selon le mode de transport

mode de transport	intitulé de document
par mer	Connaissement maritime + (éventuellement de « charte – partie ») connaissement 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 la poste	reçu postal
par rail	duplicata de lettre ferroviaire

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

● **Connaissement maritime (Bill of lading B/L)**

Ce document est le plus ancien des documents de transport et près de 90% des échanges internationaux de marchandises s'effectuent par voie maritime.³⁸

Tableau n°5 : Forme du connaissement

A personne dénommée (ou nominatif)	A ordre (du chargeur ou de réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
Nom et adresse du réceptionnaire « consigné »-- Mention « à ordre » rayée--. Mention « non négociable » apparente.	Transmissible par simple endos	Transmissible par simple tradition Livraison sur simple présentation
Peu utilisé	Très fréquent avec le crédit documentaire	Formule dangereuse en cas de perte ou de vol

Source : GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14, p 39

– **Le connaissement de « charte-partie » (charter party) :** les exportateurs peuvent souhaiter réserver un bateau dans son ensemble compte tenu de la nature de leurs biens (pétrole, gaz....)

³⁸ S. Haddad, Op. cit , P 69

Le contrat de location correspond à une « charte-partie », qui permet de louer le navire pour une période de temps ou pour un simple voyage.

– **Le connaissance maritime non négociable (non Négociable Seaway Hill) :** Pour les voyages sur courtes distances par mer, les marchandises parviennent à destination avant les documents.

Il est donc plus pratique que le connaissance maritime ne soit fait à personne dénommée, sans possibilité d'endossement.

● **Le document de transport multimodal (Multimodale Transport Document)**

Un tel document implique au moins deux modes de transport différents. Ce type de transport s'est développé au cours des dernières années et implique la combinaison.

● **La lettre de transport aérien LTA (AIR transport document AIRway Hill)**

Comme sous le nom de LTA, ce document indique le nom de la compagnie aérienne ayant reçu les marchandises et détaille les conditions de transport, il s'agit d'un document non négociable, les banques désireuses de se sécuriser, dans le cadre de ces transactions, seront désignées comme destinataires de la marchandise.

- Le contrat marchandise route

Ce type de document montre :

- Que la marchandise a été reçue par le transporteur.
- L'adresse du destinataire.

Il ne s'agit pas d'un titre de possession de propriété de la marchandise et il n'est pas négociable.

- Le reçu postal

La réception de la marchandise par la poste est prouvée par le reçu postal.

Il n'est pas négociable et doit indiquer le nom et l'adresse du destinataire.

2.2.3. Les documents d'assurance

Les clauses les plus connues dans le commerce international font référence généralement aux clauses anglaises (the Institute of London Underwriters Clauses) et Américaines (the American Institute Clauses).

Ces clauses ont trait plus spécifiquement aux risques pouvant survenir lors d'un transport de marchandises (guerre, émeutes, révolution, guerre civile) provoquant des pertes partielles ou totales. Police d'assurance et certificat d'assurance.³⁹

2.2.4. Les documents douaniers

Ce sont des documents servant à établir la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les pays.

En Algérie, ils sont communément désignés par le numéro du formulaire utilisé tels que le D10 à l'importation et le D6 à l'exportation.

2.2.5. Les documents divers⁴⁰

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 :

- **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 constituent l'expédition, notamment le nombre de colis, le contenu de chacun et son Poids.

³⁹ ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia : Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

⁴⁰ Document interne BEA

● **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 celui originaire.

● **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.

● **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...

Section 3 : Les instruments et moyen de paiement

3.1. Les instruments de paiement à l'international

3.1.1. Le chèque

3.1.1.1. Définition

Le chèque est un instrument 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.⁴¹

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) parties :

- **Un tireur est** celui qui donne l'ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur ce cas représente la banque de l'acheteur.
- **Un tiré :** c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.
- **Un bénéficiaire :** c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

Un chèque doit contenir :

- La somme du montant en chiffres et en lettre.
- Le nom du tiré. Le lieu du paiement.
- La date et le lieu de création.
- La signature du tireur.

En commerce international, il existe deux types de chèque⁴² :

- **Le chèque d'entreprise :** c'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.

⁴¹ GHISLAINE Legrand, HUBERT martini, management des opérations du commerce international, 4eme édition – dunod, paris, 1999.

⁴² PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris 1999,page 244

- **Le chèque de banque** : l'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable), le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours.
- ❖ **Chèque barré** : il est reconnu avec deux rayures tracées en haut et à gauche sur la face, le bénéficiaire de ce chèque ne peut pas être payé en espèce et ne peut être encaissé que par une personne ayant un compte bancaire dont il va le déposer pour une certaine durée.⁴³
- ❖ **Chèque certifié** : est un chèque certifié par une banque à travers la demande du donneur du chèque où il va transmettre l'argent vers un compte interne pour une durée déterminée. Durant cette période si le bénéficiaire n'a pas été encaissé, l'argent va se retourner vers le compte du donneur de chèque.
- ❖ **Chèque endossable** : à travers ce type de chèque le bénéficiaire peut endosser le chèque pour payer une autre personne à travers la signature au dos du chèque et indiqué « endossé pour ».⁴⁴
- ❖ **Chèque non endossable** : ici le chèque comporte une mention selon laquelle le bénéficiaire ne peut pas transmettre le chèque à une autre personne « tiers », il est le seul bénéficiaire de ce chèque.
- ❖ **Chèque de banque** : il s'agit d'un chèque sur lequel une banque émettrice appose une mention que le montant du chèque est bloqué sur le compte de l'émetteur pour une durée de 8 jours.⁴⁵
- ❖ **Chèque d'entreprise** : ce type de chèque est présenté par l'exportateur à sa banque pour l'obtention du montant offert par l'importateur et pour qu'il soit réglé la banque doit d'abord recevoir les fonds de la banque de l'importateur. Il n'offre aucune garantie à l'exportateur.⁴⁶

⁴³ Document « La finance pour tous » <https://www.lafinancepourtous.com>

⁴⁴ Document « les différents types de chèques-L-Exp-comptable »

⁴⁵ « Les différents types du chèque » L-expert-comptable.com

⁴⁶ Document « les différents chèques de banques »

3.1.1.2. Les avantages et inconvénients du chèque⁴⁷

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

Tableau n°6 : Les avantages et inconvénients du chèque

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

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

3.1.2. Le virement international

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque a ordre de l'importateur (débitéur), au profit de l'exportateur (le créancier)'l'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères. Le virement peut être effectué de diverses manières⁴⁸ :

- Par courrier : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.
- **Par télex** : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution de commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus des documents papiers.
- **Par SWIFT** : society for worldwide Interbank Financial Télécommunication,

(SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire

⁴⁷ Document « Avantages et inconvénients des chèques-La finance pour tous »

⁴⁸ NADJI Djamel, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2eme édition Québec,2009, P475

simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunication afin d'automatiser les télex et d'envoyer de manière sécurisé et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre a une autre.)

3.1.3. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.⁴⁹

3.1.4 La lettre de change

La lettre de change (appelée aussi traité) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.⁵⁰

3.1.5 Billet á ordre

Le billet á ordre est un effet de commerce émis á l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement de certaine somme, á vue ou á une certaine date, á son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « á vue se fera sur présentation du billet á ordre á la banque qui y est indiquée ».⁵¹

3.2 Les moyens de financement à l'international

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

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

⁴⁹ BERNET (Rollande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258

⁵⁰ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p 158

⁵¹ LAZARY, « le commerce international ». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p 127

3.2.1. Les moyens de financement à l'exportation

3.2.1.1. L'avance en devise

C'est une avance de trésorerie du montant de votre exportation qui permet de financer votre poste client tout en couvrant votre entreprise contre le risque de change.⁵²

Il consiste pour l'exportateur disposant de créances en devises sur un client étranger à se faire consentir par sa banque un crédit de trésorerie à court terme. Les intérêts du crédit sont réglés au moment du remboursement de l'avance.⁵³

3.2.1.2. Crédit fournisseur

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

L'exportateur peut escompter sa créance afin de pouvoir rembourser la banque par l'encaissement du montant dû par l'importateur étranger.⁵⁴

□ **Fonctionnement**

L'exportateur décide d'octroyer un crédit à son client étranger et prend le devant et présente à sa banque pour négocier sur le montant et les délais à accorder. Après l'exportateur se dirige un organisme d'assurance pour se couvrir contre tout risque peut survenir lors de cette opération. Après l'accord sur toutes les clauses, un contrat sera établi entre eux. L'exportateur opte pour l'opération de l'expédition des marchandises vers le pays de son client et envoie les documents nécessaires à la banque avec des effets tirés sur l'acheteur qui seront par la suite transmis à la banque de l'acheteur pour leur notification de la part de l'acheteur.⁵⁵

⁵² www.glossaire-international.com

⁵³ « Avances en devises » Banque entreprise .bnpparibas

⁵⁴ Document « Crédit fournisseur : fonctionnement et utilité- Ooreka » <https://leasing.ooreka.fr>

⁵⁵ Document « fonctionnement du crédit fournisseur » <https://leasing.ooreka.fr>

3.2.1.3. Crédit acheteur

Technique à court terme dont la banque de fournisseur accorde un crédit à l'acheteur pour financer l'export. L'importateur peut régler au comptant les biens et services et le risque de non paiement est assumé par la banque. La particularité de ce type de crédit est qu'il est consenti par une banque française à un acheteur étranger ou à sa banque avec une garantie de la Coface qui permet au fournisseur d'être réglé au comptant.

Il existe deux formes du crédit acheteur :

- **Crédit accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur** : il est utilisé lorsque l'acheteur manque d'expérience.
- **Crédit accordé par la banque de l'exportateur directement à l'acheteur** : il est accordé à des établissements et des entreprises qui fournissent des services financiers capables de mener des négociations avec des banques étrangères.⁵⁶

3.2.2. Moyens de financement à l'importation

On trouve :

3.2.2.1. Crédit-bail

C'est une location avec option d'achat. Son principe : L'entreprise ayant besoin d'un bien, il formule une demande auprès de la société de leasing qui va ensuite acheter ce bien et le louer à son client pendant une période déterminée. Il peut être un bien matériel ou immatériel « immobilier ». ⁵⁷

La durée du contrat est en général fixée en termes de l'amortissement fiscal de ce bien.⁵⁸

3.2.2.2. L'affacturage

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

⁵⁶ Crédit acheteur » <https://international.groupecreditagricole.com>

⁵⁷ Conception personnelle

⁵⁸ Crédit-bail-Définition-dictionnaire juridique <https://www.dictionnaire-juridique.com>

étranger. En contrepartie, le factor possède un recouvrement de ses créances et paie au comptant le montant des créances.⁵⁹

❖ **Déroulement de l'opération de l'affacturage**

Il se fait à travers deux étapes

- **La première étape** : l'exportateur cède à la société du factor les factures détenues sur son client étranger.
- **La deuxième étape** : La société du factor possède au paiement de l'exportateur après le prélèvement des commissions.⁶⁰

3.2.2.3. Le forfaitage⁶¹

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

❖ **Les caractéristiques du forfaitage**

-Il donne lieu à deux contrats entre

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

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

- Les créances sont exprimées en deux devises essentielles : l'euro et le dollar pour éviter les problèmes de refinancement.⁶²

❖ **Déroulement du forfaitage**

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

- La négociation : dans cette phase l'exportateur établit une demande qui prend certains détails tels que le pays de l'importateur, le montant de la transaction, les délais de paiements...afin de souligner le taux de crédit à mettre pour l'encaissement.

⁵⁹ PDF « Les couvertures internationales »

⁶⁰ PDF « Les couvertures internationales »

⁶¹ PDF « Les couvertures internationales »

⁶² PDF « les couvertures internationales »

- La réalisation : dans cette phase l'exportateur présente à la société factor les documents liés à cette opération pour l'examen de leurs conformités pour que le paiement soit réalisé à l'échéance pour le compte de la banque par son tour remboursera l'exportateur par virement bancaire.⁶³

3.2.2.4. L'avance en devise à l'exportation

Elle est à la fois un moyen de financement et un outil de couverture du risque de change qui s'agit d'un emprunt à court terme exprimé en devises de la part de la banque accordé à l'exportateur pour bénéficier de la créance détenue sur un client étranger et sera remboursé lors du règlement.⁶⁴

3.2.2.5. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

C'est une opération à court terme qui consiste à obtenir le montant de la créance de la part de la banque c'est-à-dire avoir une avance de paiement jusqu'au règlement des factures par le client étranger.⁶⁵

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

⁶³ PDF « Les couvertures internationales »

⁶⁴ Memoireonline , AMEL. DOUKH, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de la BEA » promotion 2005 <https://www.memoireonline.com>

⁶⁵ Sébastien Bey Et « La mobilisation de créances nées sur l'étranger » 2019, <https://agicap.com>

Conclusion

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Le choix des instruments doit se faire en fonction des contraintes externes et internes, l'emploi d'un instrument de paiement peut être interprété par un ensemble d'éléments comme la sécurité, la garantie et le coût qui répondent aux besoins des parties

Enfin, 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 2

CHAPITRE 2 : Le Crédit Documentaire

Introduction

Plusieurs modes de financement peuvent être utilisés dans les relations commerciales internationales. Parmi eux, le crédit documentaire tient une place prépondérante et est largement utilisé dans le monde entier. Bien maîtrisé, il offre sans conteste la meilleure sécurité de paiement et est utilisable pour tout type de contrat, de marchandises ou d'opération commerciale.

Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire

1.1. L'origine du crédit documentaire

Le crédit documentaire est né de la pratique et des usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Pendant longtemps, ce procédé original a été méconnu par la jurisprudence et la doctrine, ce n'est qu'assez récemment que l'on a commencé à manifester de l'intérêt pour cette forme de crédit.

Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvant que la prestation est conforme aux contrats conclus, et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que les marchandises désirées ont été livrées et/ou la prestation effectivement fournie. Le crédit documentaire dont sa forme actuelle paraît n'avoir réellement pris naissance qu'au 19^{ème} siècle avant le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit.

Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique Anglo-saxonne pour le crédit documentaire : « commercial letter of crédit » (lettre de crédit commerciale). Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant à la présentation des documents représentatifs des marchandises rendues, pour obtenir le crédit documentaire. De nos jours, le crédit documentaire serait la meilleure technique destinée à financer l'exportation des marchandises d'un pays à l'autre.⁶⁶

1.2. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version est

⁶⁶ M.LAHLOU, « Le crédit documentaire, Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG Editions, Alger, 1999, pp 15-18.

entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la N°600). Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre, l'acheteur, en faveur d'un bénéficiaire, le vendeur.⁶⁷

1.2.1. Le crédit documentaire à l'import et à l'export

Que l'entreprise importe ou exporte, elle est susceptible de rencontrer soit des crédits documentaires à l'importation, soit des crédits documentaires à l'exportation. Dans le premier cas, l'entreprise importatrice doit demander l'ouverture d'un crédit documentaire au profit de son fournisseur étranger selon les conditions établies au contrat commercial, tandis que le crédit documentaire à l'exportation résulte d'une opération export et est mis à l'initiative de l'acheteur étranger. L'ouverture est faite par une banque à l'étranger dans le pays de l'acheteur (banque émettrice). Celle-ci envoie un télex d'ouverture à une banque nationale chargée de notifier et/ou de confirmer le crédit au vendeur.

Le credoc est donc un crédit par signature imaginé par les banques pour introduire la confiance indispensable dans la réalisation d'une opération commerciale internationale entre les deux parties qui, du fait de la distance, sont parfaitement renseignées l'une sur l'autre. La procédure peut être résumée de la façon suivante : La banque émettrice envoie une lettre de crédit au bénéficiaire ; en retour, celui-ci envoie la marchandise à l'acheteur, et expédie à la banque les documents qui attestent la conformité de la marchandise avec les termes du contrat. Après la vérification, la banque émettrice paie le vendeur, et récupère son argent auprès du donneur d'ordre.

1.3. Le cadre juridique du crédit documentaire

1.3.1. Les règles et usances uniforme relative aux crédits documentaires

Dans la pratique, les banques du monde entier se réfèrent aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (appelées en abrégé RUU et UCP en anglais uniforme customs and pratique) qui représentent de ce fait, une référence pour l'ensemble des parties (banque, importation et exportation) en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaire.

⁶⁷ J. TEULIE & P. TOPSACALIAN, « Finance », 2ème Édition, VUIBERT 1997, p. 589.

Ces règles et usances ont été codifiées par la chambre de commerce internationale (CCI) afin d'éviter certaines divergences qui pourraient survenir lors des contrats, et par la même, résoudre de nombreux litiges auxquels les parties concernées pourraient faire face.

Les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par CCI en 1993 sous la brochure N°82 les éditions révisées sont apparues en 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 (publication N°500) et une nouvelle publication N°600 (modifiée le 25/10/2006 et applicable à partir du 1er juillet 2007 brochure N°600) représentant les dispositions générales, les définitions et les articles qui y sont contenus, s'appliquent à tout crédit documentaire et lient, toutes les parties intéressées sauf dispositions contraires stipulées dans le crédit.⁶⁸

1.3.1.1. Structure des RUU 600

Article de 1-5 : fixent le cadre des RUU (champs d'application, définition, interprétation, crédit OU contrat, documents OU marchandises ou prestations de services).

Article 6-10 : précisent les principes de base d'un crédit et la notion d'engagement (lieu de réalisation, date d'expiration, engagement des banques émettrices et confirmatoires, notification et modification de crédit).

Article 11-17 : préavis, désignation d'une banque, remboursement, normes pour l'examen des documents, conformité et irrégularité des documents originaux et copies. Article 18-28 : concernent les documents (article 18 facture, article 19-27 documents de transport, article 28 document d'assurance)

Article 29-37 : prorogation date d'expiration / date de présentation tolérance, expédition et tirage partiel, expédition et tirage fractionné, heures de présentation, exonération de responsabilité, forces majeures.

Article 38-39 : crédit transférable, cession du produit du crédit.

1.3.1.2. Les objectifs des règles et usances uniforme RUU 600

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

⁶⁸ M.FLAMEN, « Crédit documentaire, RUU 600, la nouvelle version des RUU relatives aux crédits documentaires », Société Générale, 2007.

- Améliorer la compréhension de principes de base des règles et usances, notamment pour ceux dont l'Anglais n'est pas la langue maternelle ;
- Limiter les zones de flou ;
- Limiter les interprétations possibles et dont les conflits et refus de documents abusifs;
- Améliorer la qualité des documents à présenter.
- Responsabiliser davantage les émetteurs de crédits documentaires par des règles plus contraignantes.

1.4. Les intervenants du crédit documentaire

Acteurs du crédit documentaire se font comme suit⁶⁹ :

1.4.1. 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, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

1.4.2. 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.

1.4.3. Banque notificatrice

Transmettre le crédit au bénéficiaire. Si le crédit a été ouvert sous la forme « confirmable », la banque notificatrice a le choix de confirmer ou non le crédit (étude du risque-pays et du risque-banque). Dans ce cas, elle doit en aviser la banque émettrice. Si le crédit est simplement notifié au bénéficiaire, c'est sans engagement de la part de la banque notificatrice.

1.4.4. Bénéficiaire

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

⁶⁹ AMELON L. et CARDEBAT M. (2010), « Les nouveaux défis de l'internationalisation », Édition.DE BOECK, Paris, P.322.

1.5. Les types du crédit documentaire

1.5.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants⁷⁰ :

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

1.5.2. Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit présente pour le vendeur un avantage certain, il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit. Le crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme : Si le crédit est réalisable à vue, la banque émettrice doit payer à vue ; Si le crédit est réalisable par paiement différé, la banque émettrice doit payer à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées ; Si le crédit est réalisable par acceptation.⁷¹

1.5.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmante et s'engage au même titre que la banque émettrice.⁷²

⁷⁰ Kamal Chehrit, le crédit documentaire, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, page 23

⁷¹ Kamal Chehrit, op cit, page 24.

⁷² Kamal Chehrit, op cit, page 27

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

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

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

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

1.5.4. Le crédit RED Clause

C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale, autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents.⁷³

1.5.5. Le crédit documentaire adossé ou back to back

L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit auprès d'un autre fournisseur pour

⁷³ G. Legrand et H. Martini, «Commerce international », 2 e édition, DUNOD, Paris, 2008, P 165.

compléter sa livraison à son client importateur. Le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.⁷⁴

1.5.6. Le crédit documentaire transférable

Un crédit documentaire peut être transférable ou non transférable. Dans le premier cas c'est-à-dire qu'on peut transférer le bénéfice à l'ordre d'un tiers" Transférer directement au producteur de la marchandise et non à l'exportateur". Quant au second cas, on ne peut faire de transfert.⁷⁵

1.6. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables⁷⁶

- Garantie d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes.
- Le risque commercial est toujours couvert. Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé.
- Lorsque le crédit documentaire est à vous, le paiement peut intervenir dès la prestation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises.
- Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée.
- Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce Internationale.
- Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions (modalité ; délais, exigences documentaires)
- En cas de non- respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance...

Néanmoins, il comporte quelques inconvénients :

- Procédure complexe en lente : trop de documents exigés, trop de dates butoirs, formalisme rigoureux.
- Inadapté aux Incoterms EXW, FCA usine et à ceux permettant une livraison à domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer. Inadapté aux Incoterm D, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le

⁷⁴ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p20

⁷⁵ P. GARSUAULT et S. PRIAMI, 2003, Op.cit, P 120

⁷⁶ Madeleine Nguyen-THE, Op.cit, P 241.

pays de l'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre en banque pour paiement. Rappelons que le vendeur dispose de 21 jours maximum à partir de la date portée sur le document de transport pour remettre les documents en banque.

- Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux.
- Inadapté lorsque la durée du transport est courte : les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client à demander une lettre de garantie bancaire (surcoût bancaire).
- Dans la mesure où la banque émettrice couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties à son client comme le blocage d'une partie des fonds, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé. L'acheteur peut également solliciter les banques pour une même opération. Il peut par ailleurs essuyer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur étranger.
- Indépendant du contrat de vente : la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation.

Section 02 : Mécanisme du crédit documentaire

2.1. Le déroulement du crédit documentaire

2.1.1. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes

● Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires pré imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

● Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire

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

● Acte 3 : Notification du crédit documentaire

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

● Acte 4 : Expédition des marchandises

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

● Acte 5 : Délivrance du document de transport

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

● **Acte 6 : Présentation des documents**

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

● **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

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

● **Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice**

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

● **Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice**

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

● **Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)**

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

● **Acte 11 : Paiement à la banque émettrice**

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

● **Acte 12 : Réclamation des marchandises**

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

● Acte 13 : Remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession. Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou de fraudes.⁷⁷

2.1.2. Les documents du crédit documentaire

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire.⁷⁸

Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification. Le banquier doit procéder exclusivement à un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité.

Les Règles et Usances Uniformes sont d'ailleurs très explicites sur cette question : « Dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter ».

Ainsi, par exemple, si le crédit documentaire dont vous êtes le bénéficiaire prévoit que le connaissement maritime doit porter la mention que la marchandise exportée a été chargée à bord en bon état, il suffit que cette mention soit portée sur le document requis par la personne Habilitée à l'établir sans que le banquier doit vérifier que tel est effectivement le cas. La seule exception à cette règle est celle du caractère manifestement frauduleux des documents que vous mettriez.

⁷⁷ HADDAD S. (2011), « Le crédit documentaire », Édition. Pages bleues. Alger, P. 34.

⁷⁸ Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010

- ❖ De manière générale, l'indépendance de la source d'émission des documents utiles dans le cadre du crédit documentaire n'est pas fiable. Ainsi, il est déconseillé, par exemple, d'accepter les documents unilatéraux émis par le client, comme par exemple, un reçu attestant de la bonne réception des marchandises. Il serait alors trop aisé, si votre client est malhonnête, qu'il ne marque une certaine désinvolture dans la réalisation de ces documents ou qu'il ne respecte pas les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la Banque.
- ❖ Il est important également de noter que cette vérification des documents par la banque sera une opération plus ou moins risquée selon les pays. C'est ainsi qu'il faut s'attendre d'une banque anglaise qu'elle scrute les documents dans leurs moindres détails.

2.1.2.1. Documents systématiquement exigés

● **Factures** : elles devront être fournies dans le nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...).

● **Liste de colisage** : elle indique pour chaque colis son identification (marques, numéros, poids brut, poids net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...).⁷⁹

● **Le document de transport**

- **Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt)** : il assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour réacheminement vers le client. Ce certificat est valable pour les contrats avec les incoterms EXW, FCA et FAS.
- **La lettre de voiture (CMR)** : Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW, CPT et CIP. Dans le cadre d'une vente avec les incoterms DDU et DDP un exemplaire de lettre de voiture avec signature pour réception du client pourrait être exigé mais est à éviter car il pourrait être difficile à obtenir.

⁷⁹ Crépin Xavier Ondo, « le crédit documentaire et la lettre de crédit à l'international » document pdf

- **Le connaissance maritime** : Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ces documents valant titre de propriété, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissance et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation du crédit documentaire par la banque. Ce document touche les contrats de vente associés aux incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.
- **Le connaissance de transport combiné** : il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client. Ce document apparaît dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.
- **La lettre de transport aérien (LTA)** : elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne. Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CIP, DDU et DDP.

Si en transport aérien, routier ou ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, nous vous rappelons qu'en transport maritime, seul le document de transport représente un titre de propriété qui, par endossement, permet le transfert de propriété. Or, sur les courtes traversées, la marchandise risque de parvenir au port d'arrivée avant les documents. Les opérateurs internationaux ont dès lors mis au point des techniques pour pallier cette difficulté comme la technique du cartable de bord.

● Documents éventuellement exigés

Chaque crédit documentaire ouvert par un client prévoit en sus des documents tels que⁸⁰ :

- **Le certificat d'assurance**: il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise.
- **Le certificat d'usine** : ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

⁸⁰ Les Mémos, « le crédit documentaire », édition Eddar OTHMANIA, Alger, P 36.

- **Le certificat de circulation des marchandises** : c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays.
- **Le certificat d'origine** : il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale) qui a pour but de prouver au pays importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises⁸¹
- **Le certificat sanitaire** : il s'agit d'un officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.
- **Certificat vétérinaire** : document établi par vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.
- **Certificat physiopathologique ou phytosanitaire** : document établi par des organismes spécialisés attestant de la santé des plantes, des fleurs, des fruits et des produits agricoles importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole.⁸²
- **Le certificat d'analyse** : le certificat d'analyse ou d'expertisé est habituellement délivré par un laboratoire ou par des experts nommément désignés.⁸³

2.1.3. L'encadrement juridique du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui réponde le mieux à ses besoins de sécurité, dépendant de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

⁸¹ V. Tau, « Service du commerce extérieur, le crédit documentaire » 2009, P 11.

⁸² L. Amzal, « commerce extérieur », Alger, 2011/2012, P 10

⁸³ P. Garsuault et S. Primi : Op. Cit, P 137

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des « Règles et Usances Uniformes (RUU 500) » relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps pré constitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir. A défaut, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige⁸⁴

2.4. La prés-domiciliation électronique

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.⁸⁵

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opération économique concerné au site internet de la banque domiciliataire.

Cela a pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchiment d'argent et aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger.⁸⁶

⁸⁴ Les Mémos : Op. Cit p 66.

⁸⁵ L'article 29 du règlement n 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises .

⁸⁶ NOTE N 17 /2016 DIRECTION Général des changes du 13 mars 2016 aux banques , intermédiaire agréés

La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

1-phase inscription client

2-phase identification client et pré-domiciliation de la demande

3-phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central

4-phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire.

2.4.1. La domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

2.4.1.1 La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou Service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire

Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon

les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007

● Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

● Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

● Ouverture du dossier

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial. Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation.

Modèle FDIP : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.⁸⁷

● Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.⁸⁸

● Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8 mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

● Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de 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 des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

⁸⁷ L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

⁸⁸ Note n°17/2020/Direction Général des changes du 10 novembre 2020 aux banques, intermédiaires agréés.

- Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Dossier en excédent de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossiers qui ne comportent ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

2.4.1.2. La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositifs de l'article 33 du règlement N 31 DU 13 MAI 2007.

● Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation export, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.

- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

● **Gestion du dossier de domiciliation**

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91- 13 de la Banque d'Algérie.

● **Apurement du dossier de domiciliation**

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises). On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement).
- Les dossiers non apurés
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

● **Conservation des dossiers**

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

- Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB. Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises 2 reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Section 03 : les risques du crédit documentaire

3.1 Les risques du crédit documentaire

Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat. Il subsiste deux types de risques : les risques documentaires et le risque de non-paiement.⁸⁹

3.1.1 Risques documentaires

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

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

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

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

3.1.2. Risques de non-paiement

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

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

⁸⁹Servigny.A, Benoit .M & Zelenko.I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001

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

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

3.2. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certains nombres d'avantages et inconvénients qui sont⁹⁰ :

3.2.1. Les avantages du crédit documentaire

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays. Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

3.2.2. Les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démuné, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait. Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison. La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex. : remise documentaire) mais la sécurité de paiement est également élevée.

⁹⁰ Mémoire "Financement de commerce extérieur par le crédit documentaire CAS (La banque Extérieure d'Algérie)" promotion 2020/2021 p28

Conclusion

A travers ce chapitre nous découvrons ce qu'est la domiciliation bancaire et son rôle dans le financement des transactions commerciales. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est le moyen de paiement par excellence, en raison du degré de sécurité qui offre pour les deux parties, ainsi que le rôle majeur des banques dans la réalisation du crédit documentaire. Toutefois nous tenons à signaler que cet instrument révèle des inconvénients et des risques pour les deux parties et pour les banques qui interviennent.

CHAPITRE 3

Chapitre 3: Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

Introduction

Le développement du commerce international induit par la croissance démographique et du progrès technique pose problèmes aux différents pays, compte tenu des inégalités économiques existantes.

En Algérie, les opérations du commerce international se font par l'intermédiaire de la banque d'Algérie en vue de concrétiser sa stratégie de contrôle de change

Afin de maîtriser les opérations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons accompli un stage pratique au sein du Service Commerce Extérieur de l'agence BEA 34 de TIZI OUZOU qui a pour but de mettre nos connaissances en pratique.

Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil et son organigramme

1.1. Historique et évolution de la BEA

L'idée de la création de la BEA a été le résultat de la nationalisation du secteur bancaire au lendemain de l'indépendance (1966-1967) car il paraissait indispensable d'avoir un système monétaire national capable de répondre aux besoins de financement croissant du secteur économique.

La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci représente la dernière phase de la procédure de création des banques.

La BEA est une entreprise nationale qui a endossé les charges et les fonctions de cinq (05) banques étrangères activant en Algérie et qui sont :

- Le crédit lyonnais (12-09-1967)
- La société générale (16-01-1968)
- Barclay (28-04-1968)
- Le crédit du nord (13-05-1968)
- BIEM (26-05-1968)

Malgré l'appartenance de la BEA au secteur public, cette dernière est soumise aux lois du commerce donc de la concurrence, s'ajoute à cela son objectif fondamental qui est celui de financer le commerce extérieur et de participer à toutes les opérations monétaires qu'exige l'économie.

Depuis 1970, la BEA était digne de confiance de toutes les opérations bancaires des grandes entreprises industrielles étrangères ainsi que pour la gestion des comptes de l'entreprise nationale SONATRACH.

Après l'adoption de la loi N°01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, la BEA est devenue à partir du 05-01-1989 selon la loi 01-89 une société par action d'un capitale social d'un milliard de dinars après que celui eût été de 20 millions de dinars au début de son activité.

Le capital de la BEA se répartit comme suit :

- Caisse de participation, construction et urbanisme à 35%
- Fonds de participation de l'électronique et télécommunication à 35%
- Caisse de participation services à 20%
- Caisse de participation chimie, pétrochimie et pharmacie à 10%

Le capital global de la BEA ne cesse de croître, en 1993, il était d'un milliard six cent millions de dinars pour atteindre en 1995 cinq milliard six cent millions de dinars et douze milliards deux cents millions de dinars en 2001 et à ce jour le capital augmente de plus en plus.

La BEA compte 105 agences réparties à travers le territoire national, a pour but de faciliter et de développer les relations de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale en plus de ses financements privés.

1.2. Organisation générale de la BEA

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un Président-directeur général (PDG) assisté par un Directeur Général Adjoint et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque Ets représentation à l'égard des tiers. Actuellement, et suite à la décision réglementaire N° 01/ D.G du 02/01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes, à savoir : la fonction engagement, la fonction finances et développement, la fonction internationale, la fonction secrétariat général et la fonction contrôle.

1.3. Objectifs de la banque extérieure d'Algérie

La B.E.A a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en recueillant des ressources financières au niveau des agents économiques pour une redistribution au profit du développement de l'économie par le biais des crédits en faveur des opérations des différents secteurs d'activité. Ses objectifs visent :

- L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produits.
- L'introduction de nouvelles techniques managériales et marketing.
- La gestion performante de ses ressources humaines.
- Le redéploiement du réseau pour se rapprocher de la clientèle.

- Une manière de maîtriser les risques en matière d'octroi et de gestion de crédits.
- L'amélioration du système d'information.

1.4. Les missions de la BEA

En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir des transactions commerciales avec d'autres pays ;

Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.

Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;

Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère de finance et du ministère du commerce

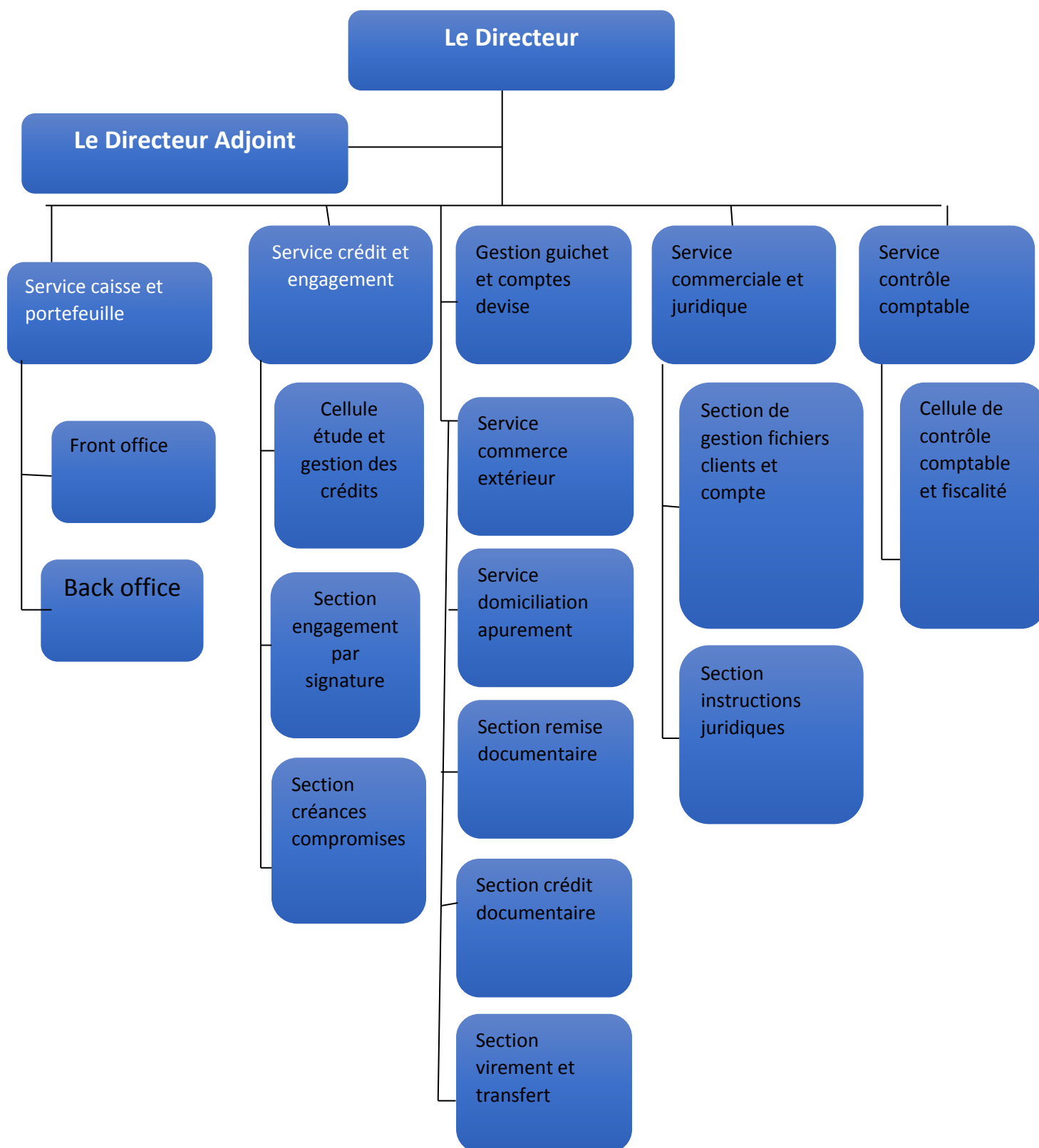
Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;

Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs ;

Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaires extérieurs.

Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

4. L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou.



Source : document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur »

1.5. Présentation du service étranger

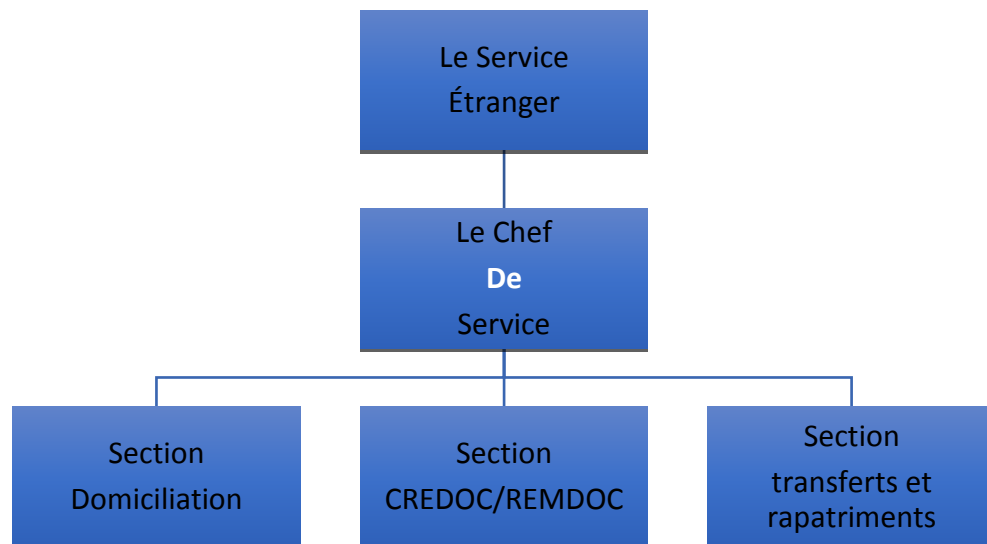
Comme toute opération de banque, celle du commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

Le service du commerce extérieur est chargé de la réalisation de toute opération portant sur le mouvement de fonds en monnaies étrangères, et ce dans le cadre du respect de la réglementation en vigueur. Autrement dit, le service étranger a pour fonction essentielle d'exécuter avec l'étranger les opérations effectuées par ou pour le compte de la clientèle, d'assurer les transferts ordonnés par celle-ci et de recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en sa faveur.

Parmi les missions essentielles qui incombent au service étranger, il y'a :

- Les opérations sur comptes devises.
- La gestion des comptes spéciaux.
- La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion.
- Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires.
- Les transferts et rapatriements.
- Le traitement des opérations de change.
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties.

L'organisation du service « commerce extérieur »



« Schéma de l'organisation du service étranger »

Pour les besoins de son fonctionnement et pour des dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes.

● Relations internes

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

Pour son bon fonctionnement et par souci d'efficacité le service étranger entretient des relations avec les structures suivantes :

- Direction du réseau : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi pour le contrôle de l'activité.
- Direction du marketing et de la communication : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage...etc.
- Direction des Opérations avec l'Etranger : pour le traitement de l'ensemble des opérations de transferts et rapatriements avec l'étranger.
- Direction des Relations Internationales : chargée du choix des correspondants et d'octroi garanties des Garanties Internationales.

- Direction du Commerce extérieur : pour tout ce qui concerne les statistiques de la Banque d'Algérie et l'application de la réglementation.
- Structures de contrôle : qui ont pour charge le contrôle de l'activité bancaire
- Direction de formation : pour les besoins de formation du personnel de l'agence

● Relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions pour son bon fonctionnement.

Ces institutions sont :

- La banque d'Algérie : le service étranger doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, liste d'interdits à la domiciliation...) que lui communique la banque d'Algérie.
- Le Ministère de Commerce : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention de listes de produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.
- Le Ministère des Finances : pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.
- L'administration des douanes : pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations de commerce extérieur.
- L'administration fiscale :
- Les correspondants étrangers : pour le traitement de la plupart des opérations.

1.5.1. Place et rôle du service des relations extérieur dans l'organisation de la banque

Au sein de l'agence, le service étranger occupe une place très importante. En effet le commerce extérieur ne cesse de prendre de l'ampleur surtout avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie entraînant ainsi les banques commerciales dans un processus de développement et ce afin de répondre aux besoins de leurs clients qui sont de plus en plus importants.

1.5.1.1. Organisation du service étranger

Il est composé de deux compartiments :

- **Back office**

Il est composé des sections suivantes :

A-Section domiciliation

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations ;
- L'élaboration et l'exploitation des statistiques ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.

B-Section ordre de paiement

Cette section est chargée de transactions et rapatriements libres et directs de la clientèle.

C-Section remise documentaire

Elle est chargée de :

- La gestion des remises documentaires
- Le contrôle et suivi des échéances
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.

D-Section crédit documentaire

Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures des crédits documentaires et leurs mises en place ;
- La gestion des crédits documentaires
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des crédits documentaires à l'exportation

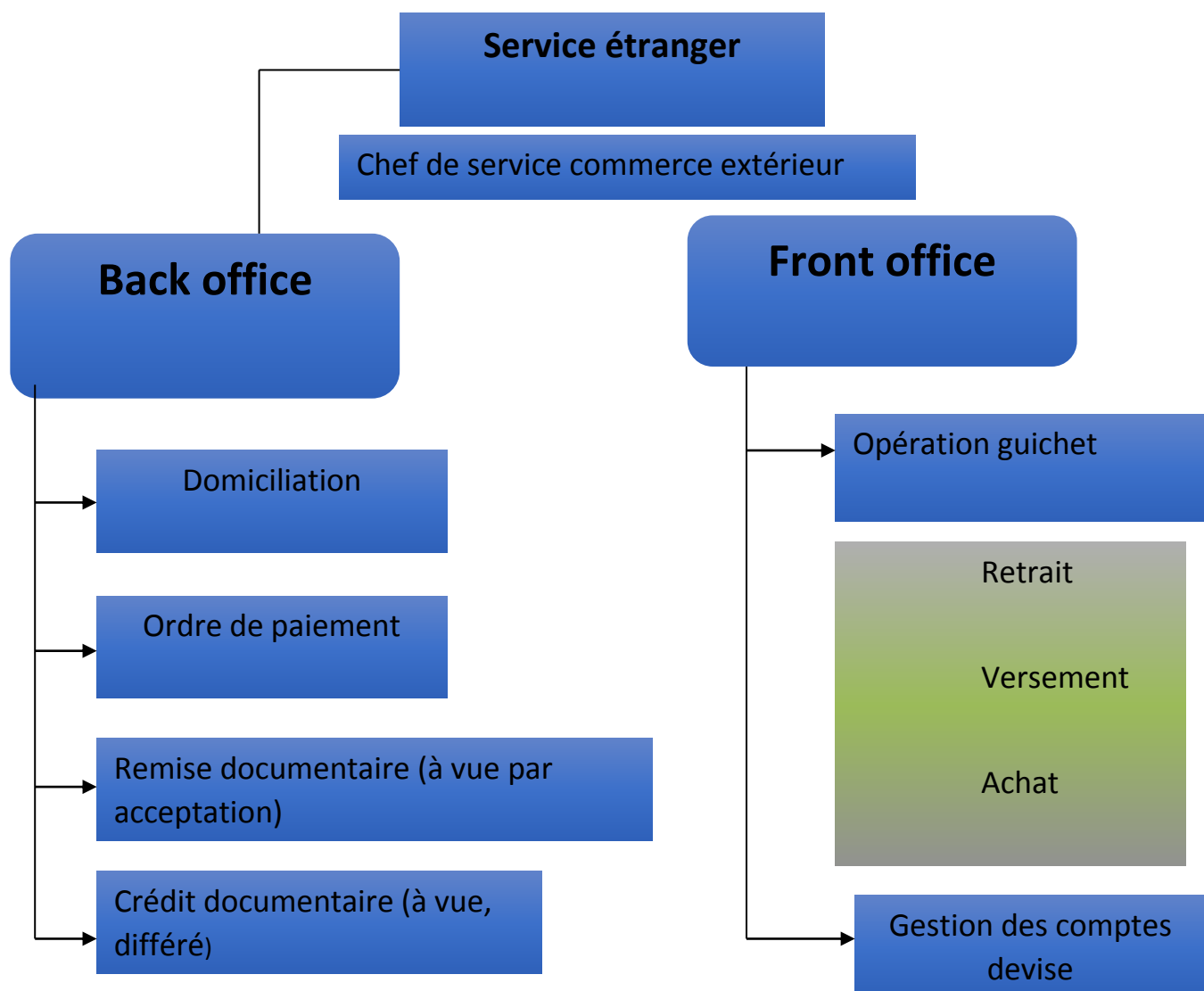
- **Front office**

Il est chargé des opérations de :

- Retrait et versements
- Achats et ventes

- Gestion de devises

Schéma : organigramme d'opération du service étranger



Source : document interne de la BEA

1.5.2. Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit

Dans le cadre de traitement de dossiers de crédits, la banque a mis en place un processus d'octroi éventuel de crédit à la clientèle, hiérarchisé par niveaux de délégation. Ces délégations concernent les PME/PMI, les entreprises individuelles et les professions libérales.

Au niveau de la BEA, agence de Tizi-Ouzou, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêtés en fonction du montant par le (PDG).Elles sont accordées aux :

- Directeurs d'agences toutes catégories confondues ;
- Directeurs régionaux ;
- Directeurs des PME ;
- directeurs général adjoint engagement (DGA) ;
- Président directeur général (PDG) ;

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME/PMI, les dossiers de crédit sont établis en trois (03) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

- Un exemplaire à la direction des engagements des PME (ADEPME) ;
- Un exemplaire à la direction de rattachement ;
- Un exemplaire conservé au niveau de l'agence par le secrétariat engagement.

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décisions appropriés, il est mis en place deux.

Types de comités de crédit :

- **Un comité de crédit institutionnel qui** statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, DEPME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PGA, du DGA engagement et du Directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du Directeur des engagements des PME, selon le cas.
- Un comité de crédit itinérant : qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de la BEA agence 34 TIZI-OUZOU

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable et confirmé, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la banque BEA, agence 34 de TIZI-OUZOU.

Dans ce cas, nous allons mettre en évidence la complexité de cette opération ainsi que le coût qu'elle engendre.

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur Groupe costruzioni et le fournisseur italien MCF SYSTEMS S.R.L pour l'achat d'une marchandise centrale.

2.1. Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 34)

Notre cas pratique traite une opération d'importation de fourniture et. Assemblage d'une centrale, ou le moyen de règlement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

2.1.1. Détermination des éléments entrants dans le contrat

Dans cette opération le contrat commercial comprend quatre intervenants comme il est indiqué dans le principe du crédit documentaire qui est :

- Le donneur d'ordre (importateur) : groupe costruzioni
- La banque émettrice : banque extérieure d'Algérie N°34 TIZI-OUZOU
- La banque notificatrice : banque uni crédit Spa
- La bénéficiaire : MCF SYSTEMS SRL

Une fois les deux parties se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de conditions seront déterminées et qui sont respectées par les intervenants dans le contrat.

2.2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire : c'est conditions peuvent être énumérées comme suites

- Type de crédit : crédit documentaire

- Mode de paiement : à vue
- Les documents exigés :
 - Facture commerciale (4 exemplaires).
 - certificat d'origine (1 exemplaire).
 - Certificat de contrôle de qualité (01 originale)
 - connaissance maritimes (03 exemplaire)
 - liste de colisage (04 exemplaire)
 - le certificat de circulation
- L'incoterm utilisé : CFR port d'Alger
- La durée : 3 mois (90 jours)

2.2.1. L'inscription au site de pré domiciliation

Avant de passer à la domiciliation bancaire par l'importateur Groupe costruzioni, ce dernier doit passer la première étape qui est la pré-domiciliation bancaire, cette dernière a été mise en vigueur depuis le 03 Novembre 2022 et c'est une étape préalable dans l'opération du crédit documentaire.

2.2.1.1. Le déroulement d'une pré-domiciliation

Pour une inscription d'une pré-domiciliation l'entreprise GROUPE COSTRUZIONI doit impérativement accéder au site officiel de sa banque BEA (banque extérieure d'Algérie) qui est www.bea.dz , après avoir eu l'accès au site ce dernier doit entrer sur la page de pré-domiciliation, GROUPE COSTRUZIONI doit suivre les étapes dicté sur le site, ce dernier doit être défini et reconnu comme client de la banque en étant opérateur du commerce extérieur au sens de la législation en vigueur. GROUPE COSTRUZIONI doit remplir toutes les conditions sur le site pré-domiciliation afin qu'il puisse accomplir la domiciliation physique efficace. La pré-domiciliation prend 48h pour avoir un avis favorable ou défavorable au niveau de la direction commerce extérieur (DCE) a Alger.

2.3. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est la deuxième étape qui vient après la pré-domiciliation dans ce cas le représentant du GROUPE COSTRUZIONE se rend à sa banque pour faire une

domiciliation bancaire après avoir reçu au préalable un avis favorable et un numéro de pré-domiciliation, dans notre cas le numéro attribué au dossier du GROUPE COSTITUZIONI est : 150301.

2.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire

Tout d'abord, le client se présente auprès de sa banque accompagné des documents servants de base pour une domiciliation et qui sont :

- Une demande d'ouverture de dossier domiciliation soigneusement rempli (voir annexe N°01)
- Une lettre d'engagement (voir annexe N°02)
- Une facture pro forma ou contrat commercial où autres prévus par règlement 07/01 du 23/07/2007. (voir annexe N°03)
- L'attestation fiscale en parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinées la revente en l'état, délivrée par les services du Ministère de Commerce
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la Revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya, recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivrée par les Ministères conseil pour l'importation de certains produits réglementés
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la taxe de 3% pour les opérations d'importations de service, délivrée par la direction des impôts territoriales compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de résultats de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (Bilan fiscal)
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation : une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Ces documents sont signés et cachés par le gérant de l'entreprise GROUPE COSTRUZIONI qui est l'importateur.

A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder à une série de vérification, à savoir :

1-Le mode de paiement : crédit documentaire

2-Le terme de vente : a vue

3-Le type de produit (est de qu'il pas prohibé) : Plomberie et sanitaire

4-la date d'établissement de la facture : 08/11/22 et celle d'expédition 21/022/2023

5-la conformité de la signature figurante sur l'engagement de la demande

6- l'existence de la provision...etc.

Le banquier accusé réception au client et lui remet un engagement d'importation et un exemplaire de la demande de domiciliation.

Après avoir vérifié, si la demande n'est pas rejetée ; le préposé enregistre l'opération sur le répertoire approprié, en attribuant un numéro de domiciliation à l'opération ; ce numéro est constitué de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) Comme suit :

2.3.2. Matérialisation de domiciliation (voir annexe N°04)

La banque de l'importateur GROUPES COSTITUZIONI attribue un numéro de domiciliation du dossier comme suit :

150301/2022/4/10/00005 EUR

A : code de la wilaya

B : code d'agrément de la banque (deux chiffre)

C : code d'agrément guichet au niveau de la wilaya (deux chiffre)

D : l'année en cours (quatre chiffre)

E : le trimestre (un chiffre)

F : nature de l'opération

G : numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouvert durant le même trimestre

H : code monnaie ISO (trois chiffres USD, EUR ...etc.).

Tableau n°7 : Banque extérieur d'Algérie BEA agence 34 Tizi-Ouzou

A	B	C	D	E	F	G	H
15	03	01	2020	1	10	00010	EUR

Le numéro de domiciliation identifie l'importation, il doit être porté sur les fiches de contrôle, les formules statistiques, les déclarations douanières (D10) et sur tout document se rapportant à cette opération.

Le cachet est signé par la direction de l'agence BEA et le cachet de domiciliation sera fait pour la facture pro-forma présentée par l'importateur ainsi que pour la facture définitive du groupe costruzioni.

La banque BEA va vérifier soigneusement la facture pro-forma par apport :

La nature de la marchandise elle vérifie aussi que la marchandise importée n'est pas interdite (prohibée). Elle regarde aussi les modalités de règlement, comme la provenance de la marchandise : si par exemple elle vient d'ISRAËL la banque ne l'autorise pas et ne fait pas le cachet.

Après la vérification : la banque BEA va apposer le cachet, ensuite elle garde une copie originale de la facture pro-forma.

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro-forma et de l'engagement domiciliés ainsi qu'une copie du prélèvement automatique des commissions (voir annexe N°04).

Enfin le proposé de l'opération doit remettre à l'importateur un exemplaire de la facture dûment domicilié, pour lui permettre d'accomplir d'autres formalités administratives.

Il procédera ensuite au versement des documents dans la fiche de contrôle référence EM/02 : sur laquelle il prend certaines information :

- Numéro du guichet domiciliataire.
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur.

- Nom et adresse ou raison sociale de fournisseur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

Les exemplaires de la facture destinées au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet et la banque.

Pour ce permettre de récupérer les frais d'ouverture et constituer une provision comme garantie.

La perception des commissions et taxes donne lieu à l'établissement d'un avis de débit (voir annexe N°05) au compte du client qui doit être remis systématiquement à ce dernier accompagné de la copie de la facture domiciliée.

Après la domiciliation bancaire l'importateur groupe costruzioni demande à sa banque (BEA) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur (l'exportateur) MCF SYSTEMS S.R.L

2.4. La demande d'ouverture de crédit documentaire (voir annexe N°06)

2.4.1. La réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire

C'est un document que la BEA agence 34 Tizi-Ouzou dispose sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs et les indicateurs relatifs au contrat commercial :

- Nom de l'agence domiciliaire : BEA agence 34 Tizi-Ouzou
- la date de demande : 03/11/22
- La date de l'expédition de crédit : 31/12/22
- Confirmation de crédit : non requise
- Le nom de la banque notifiative : BANCA UNICREDIT SPA
- le montant de l'importation : 61505.45 €
- Le mode de paiement : paiement à vue
- les documents exigés par l'importateur :
 - o Facture commerciale définitive en 5 exemplaires originaux (voir annexe N°06)
 - o 2 connaissance original on board
 - o 1 certificat d'origine (voir annexe N°07)
 - o 1 certificat de garantie

- Liste de colisage en 3 exemplaires
- 1 certificat de conformité
- Le terme de vente choisi : CRF Alger incoterm 2010
- La nature de marchandise : Plomberie et sanitaire
- Condition de transport : maritime.
- Lieu d'embarquement : port Italie
- Lieu d'arrivée : port d'Alger
- Expédition partielle : non autorisé
- Transbordement : non autorisé
- Le numéro de compte du client
- Le numéro de domiciliation : 15/03/01/2022/4/10/00005/EUR
- La nature de crédit : irrévocable et confirmé
- Autre instructions : les frais en Algérie sont à la charge de l'ordonnateur et en dehors de l'Algérie sont à la charge du bénéficiaire
- Assurance couvert : par l'acheteur

A cette demande d'ouverture du crédit documentaire viendra s'ajouter.

2.4.1.1. Les document que l'importateur doit présenter avec la demande d'ouverture

- L'engagement d'importation à expliquer seul
- attestation de risque de change

Le premier document consiste que le client s'engage que la marchandise importée sera exploitée uniquement pour la production mais pas pour la revente en état et le deuxième c'est un document dans lequel le client s'engage à dégager la BEA 34 de tout risque de change. Tous ces documents sont cachés et signés par le client et par le directeur d'agence.

2.4.2. L'ouverture d'un crédit documentaire

Dès le choix de correspondant opéré, la demande d'ouverture est émise auprès du correspondant étranger sous format MT700 qui s'occupera de l'acheminement des documents et des fonds et simultanément un MT730 est transmis à l'agence B.E.A 34 concerné l'avant de l'émission de son crédit documentaire.

Une copie du MT700 de l'ouverture du crédit documentaire est acheminée vers l'agence par courrier via le centre national d'échange ou de compensation

A réception de notre message, le correspondant enverra la DOE, un accusé réception MT730 ce message type conservé à la DOE, contient les informations suivantes :

- -Code bic du correspondant et de la DOE
- -Les références du dossier au niveau du correspondant et a notre niveau DOE
- -La date d'accusé de réception le proposé prélève les commissions (frais de Swift).

2.4.2.1. L'ouverture sur delta 8

Le préposé de commerce extérieur passe à l'étape de l'ouverture de crédit documentaire sur le système delta 8, et doit apposer le cachet du bon à exécuter sur la demande d'ouverture de l'entreprise en enregistrant le numéro de compte de relation avec sa position.

Le responsable du dossier doit vérifier la signature, et le responsable de service doit donner l'ordre à exécuter l'opération.

Ensuite, le responsable du dossier enregistre l'opération ou les informations relatives au client dans un répertoire nommé " crédit documentaire import " pour lui donner un numéro d'ordre :

034 ICD 20000001

034 : agence de Tizi-Ouzou

ICD : importation crédit documentaire

20 : l'année

0000001 : numéro d'ordre

2.4.2.2. L'établissement de messages SWIFT MT700

Sur la base des formulaires de l'ouverture de crédit documentaire et la garantie de la bonne fin de l'opération le préposé (gestionnaire) établit les messages MT700 " ouverture d'un crédit documentaire ". Il remet les dix messages au chef de service pour l'authentification.

Le message MT700 comporte plusieurs champs, des champs obligatoires qui sont au nombre de 17

27.F40A.F20.F31C.F40E.F31D.F40E.F31D.F51D.F50.F59.F32B.F41A.F43P.F43T.
F44E.F44F.F44C.F45A.F46A.F47A.F71D.F49.F 78.F57A.F72Z)

Le message MT700 (voir annexe n°08) comporte aussi des codes A, B, C, D, M, P, T qui font références à un formatage SWIFT. Le message types MT700 est remis pour la saisie sur le système PC connecté (Delta v8) puis le chef vérifie soigneusement son contenu, ensuite le message doit être autorisé par le directeur ou le sous-directeur, ensuite il est transmis par PC connecté à la D.O.E.

Cette dernière vérifie la compatibilité entre le formulaire d'ouverture et le message transmis par réseau interne à la banque sur delta v8, après l'authentification sera envoyée au correspondant bancaire de la banque émettrice (B.E.A).

2.4.2.3. Etablissement de message SWIFT MT 730

Le MT 730 et le message SWIFT qui reprend toutes les instructions introduites dans sa demande, il est saisi puis vérifié et enfin autorisé et envoyé à la DOE (direction des opérations avec l'étranger).

La DOE ouvre une lettre de crédit documentaire chez le correspondant étranger

Le correspondant notifié ou confirme l'ouverture de la lettre de crédit à son client

L'exportateur prépare la marchandise, collecte tous les documents exigés dans la lettre de crédit.

2.4.2.4. Calcul de provision d'une lettre de crédit

A-calcul de la provision

Dans ce cas le client détient un bon de caisse à la banque à hauteur d'un montant qui dépasse largement la contre valeur du montant de la lettre de crédit et comme c'est ancienne relation, le responsable hiérarchique a décidé, ou bien a donné son ordre de l'ouverture de la lettre de crédit à 110 % sans prise de la retenue de garantie.

Provision = Montant de devise × Taux de change

- $61505.45 \times 137.2274 = 8433.80$ DA

Pour 110%

- $8433.80 \times 110 = 92796814.12$ DA.

La provision = 92796814.12 DA.

2-4-3 le règlement du crédit documentaire

Lorsque l'exportateur MCF SYSTEMS S.R.L est d'accord avec les termes de crédit documentaire il prépare a l'expédition porté sur le crédit documentaire, et prépare aussi les documents exigés dans l'émission du crédit documentaire et les envois. Ces documents sont :

- Facture pro forma
- Connaissances
- Liste de colisage
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité
- Certificat de contrôle / qualité
- Certificat phytosanitaire
- Certificat circulation de marchandise
- Document d'accompagnement
- Liste des articles à exporter
- Copie pour expo/imp

A l'arrivé des documents, la banque procède à leur vérification avec le bordereau d'encaissement en ce qui concerne :

- leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;
- La qualité et la quantité des documents annexes ;
- la concordance entre eux ;

Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne contient pas l'anomalie le proposer aux opérations de commerce extérieur ;

- -Domicilié la facture pro forma
- -Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant "veuillez délivriez à l'entreprise XX;

- -Signe les deux documents et le revêtus d'un cachet
- -puis il classe une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement

Une fois que le client est avisé de l'arrivée des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exigé à l'importateur dans le cas où les documents reçus présentent des anomalies de remettre " une levée de réserve " pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Dans ce cas, la banque de bénéficiaire n'a pas établie le message MT 754 voir annexe N°09) appel de fonds à la DOE (direction des opérations avec l'étranger), alors nous sommes obligés d'envoyer MT 752 (autorisation de paiement) , pour qu'elle procède au règlement de paiement du bénéficiaire.

2.4.4. L'apurement de dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée, il consiste à s'assurer de la régularité, conformité et des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers.

C'est-à-dire, que la réalisation doit équilibrer la valeur de marchandise importée avec le montant transféré (les flux financier avec les flux physique)

Pour cela, les documents suivants doivent être en concordance :

- La facture pro forma
- Certificat de garantie
- Copie de message MT730
- Certificat d'origine
- Formule 4 (voir annexe 10)
- Connaissance
- D10 (voir annexe 11)

Conclusion

Ce chapitre est conservé à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier d'une opération de paiement d'importation par crédit documentaire au niveau de la BEA : agence de Tizi-Ouzou. En effet, notre étude nous a permis de constater que le crédit documentaire pourrait être amélioré en appliquant les recommandations précédemment citées. L'application et les résultats de ces recommandations pourraient faire l'objet de futurs travaux. Notre mémoire pourrait représenter l'ébauche de ces futures travaux.

Conclusion générale

Le service commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie de tout pays s'ouvrant à l'extérieur et opérant avec des partenaires étrangers. Pour cela, le service en question doit être organisé de telle façon à répondre aux exigences des agents économiques activant dans le domaine du commerce extérieur.

La nouvelle version des RUU 600, entrée en vigueur en juillet 2007, vient consacrer la position confiante du crédit documentaire (irrévocable) est pallier à certaines ambiguïtés en matière d'interprétation qui étaient sources de plusieurs litiges.

Dans ce cadre, la loi de finance algérienne complémentaire de juillet 2009 a éliminé complètement les autres modes de paiement internationaux pour ne mettre en exergue que le crédit documentaire.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation des techniques de paiements, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles et la faillite des banques intermédiaires agréés qui restent rare à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitable pour l'importateur et l'exportateur.

L'élaboration de notre mémoire nous a permis d'affirmer que pour avoir un bon déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation, les banques s'engagent à garantir les échanges internationaux et de proposer des techniques de couverture adaptée à chaque risque. Ainsi que, nous pouvons confirmer que le crédit documentaire garantit à l'importateur de recevoir sa marchandise conformément à ses instructions avant de payer, (de préférence après la livraison).

L'illustration de l'exemple pratique au niveau de la BEA agence (34) nous avons constaté que le crédit documentaire est un instrument idéal dans les relations entre l'importation et l'exportation. Aussi occupe une place très importante dans le commerce extérieur car, il offre d'une part l'assurance à l'exportateur.

Finalement nous pouvons dire que le crédit documentaire reste la technique la plus sécurisée à l'international mais lorsqu'elle est bien maîtrisée par le différend intervenant.

Bibliographie

Ouvrages

- 1) ALAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economicà, Paris 2009, P4
- 2) ALAIN Sanchez, gestion des risques et financement des opérations de commerce à l'international, cnam, paris, 2008, p 23
- 3) AMELON L. et CARDEBAT M. (2010), « Les nouveaux défis de l'internationalisation », Édition.DE BOECK, Paris, P.322.
- 4) BERNET (Rollande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258
- 5) Bertrand Blancheton, « Maxi Fiche de Science Economique »Édition DUNOD, paris 2009, p 214
- 6) CHIBANI Rabah vade –Mecum de l'import-export, ENAG édition 1997, P 11-12
- 7) Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010
- 8) G. Legrand et H. Martini, «Commerce international », 2 e édition, DUNOD, Paris, 2008, P 165.
- 9) GHISLAINE Legrand, HUBERT martini, management des opérations du commerce international, 4eme édition – dunod, paris, 1999.
- 10) GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002, p201
- 11) HADDAD S. (2011), « Le crédit documentaire », Édition. Pages bleues.Alger, P. 34.
- 12) J. TEULIE & P.TOPSACALIAN, « Finance », 2ème Édition, VUIBERT 1997, p. 589.
- 13) Jacquet (jean- Michel) et Del becque (Philippe) « droit du commerce international » Édition : Dollar, collection ! Cours Dalloz, Paris 2000.
- 14) Kamal Chehrit, le crédit documentaire, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, page 23
- 15) LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p 158
- 16) LAZARY, « le commerce international ». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p 127
- 17) LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, Paris, 2008, p.111.
- 18) Les Mémos, « le crédit documentaire », édition Eddar OTHMANIA, Alger,P 36.

- 19) M.LAHLOU, « Le crédit documentaire, Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG Editions, Alger, 1999, pp 15-18.
- 20) M.Patrick. Messertin « le commerce international », themis1er, paris
- 21) MICHEL Rainelli, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003 p 04.
- 22) PEYRARD Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris 1999, page 244
- 23) RAINELLI -MICHEL« le commerce international neuvième édition », la découverte,Paris, 2003, p4.
- 24) S.HADDAD, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p10
- 25) Servigny.A, Benoit .M &Zelenko.I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001
- 26) V. Tau, « Service du commerce extérieur, le crédit documentaire » 2009, P 11.

Articles juridiques et autres mémoires

- 1) Article 2 des règles et usances uniformes de la brochure n 600
- 2) Article 54 du code de commerce algérien
- 3) Article 720 du code du commerce Algerien
- 4) Courrier international.com consulté 13/09/2020 à 19h00
- 5) Crédit acheteur » <https://international.groupecreditagricole.com>
- 6) Crédit-bail-Définition-dictionnaire juridique <https://www.dictionnaire-juridique.com>
- 7) Crépin Xavier Ondo, « le crédit documentaire et la lettre de crédit à l'international » document pdf
- 8) Document « Avantages et inconvénients des chèques-La finance pour tous »
- 9) Document « Crédit fournisseur : fonctionnement et utilité- Ooreka »<https://leasing.ooreka.fr>
- 10) Document « fonctionnement du crédit fournisseur » <https://leasing.ooreka.fr>
- 11) Document « La finance pour tous » <https://www.lafinancepourtous.com>
- 12) Document « les différents chèques de banques »
- 13) Document « les différents types de chèques-L-Exp-comptable »
- 14) L. Amzal, « commerce extérieur », Alger, 2011/2012, P 10
- 15) L'article 29 du règlement n 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises .

- 16) L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- 17) M.FLAMEN, « Crédit documentaire, RUU 600, la nouvelle version des RUU relatives aux crédits documentaires », Société Générale, 2007.
- 18) NOTE N 17 /2016 DIRECTION Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés
- 19) Note n°17/2020/Direction Général des changes du 10 novembre 2020 aux banques, intermédiaires agréés.
- 20) Sébastien Bey Et« La mobilisation de créances nées sur l'étranger »2019, <https://agicap.com>
- 21) Source OMC : Croissance en volume de la production et des exportations mondiales de marchandises de 1830 à 1913.

Thèses et mémoires

- 1) ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia : Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- 2) KEBAB Kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire ENSSEA promo 2011/2012
- 3) Mémoire "Financement de commerce extérieur par le crédit documentaire CAS (La banque Extérieure d'Algérie)" promotion 2020/2021 p28
- 4) MEMOIRE SAIDANI NAIMA et autres« le financement d'une opération d'importation, remise documentaire. » 2009, page 85.
- 5) Memoireonline, AMEL. DOUKH, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas de la BEA »promotion 2005 <https://www.memoireonline.com>

Webographie

- 1) www.glossaire-international.com
- 2) www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.Consulté le 20/05/2023 à 13h
- 3) <http://economie.trader-finance.fr/importation> consulté le 21/05/2023 à 20h04
- 4) <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html> (05-05-2023, 15h17)
- 5) www.u-picardie.fr,consulté le 06 mai 2023

- 6) <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html> (06-05-2023, 15h16)
- 7) <http://www.lemonde.fr/> consulté le 23/05/2023 à 19h29.
- 8) www.cafedelabourse.com consulté le 24/05/2023
- 9) www.challenges.fr consulté le 24/05/2023 à 19h38
- 10) www.iccwbo.org/about-icc/ consulté le 24/05/2023 à 19h29
- 11) <http://www.glossaire-international.com> consulté le 24/05/2023 à 19h20
- 12) <https://www.wto.org> consulté le 25/05/2023 à 18h30
- 13) www.financedemarche.fr consulté le 26/05/2023 à 18h00

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : les fondements du commerce extérieur	4
Introduction du premier chapitre	4
Section 1 : présentation du commerce international	5
Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	19
section 3 : les instruments et moyens de paiement à l'international	33
Conclusion du premier chapitre	41
CHAPITRE 2: Le Crédit Documentaire	42
Introduction du deuxième chapitre	42
Section 1 : Généralités Sur Le Crédit Documentaire	43
Section 2 : Mécanisme et la réalisation du crédit documentaire	51
Section 3 : L'évaluation du crédit documentaire	64
conclusion du deuxième chapitre	66
Chapitre 3: Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA	67
Introduction du troisième chapitre.....	67
Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil et son organigramme.....	68
Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de la BEA agence TIZI-OUZOU.....	34 78
conclusion troisième chapitre	89
conclusion générale	90
bibliographie	
liste des tableaux	
liste des figures	
liste des abreviations	
annexes	
table des matieres	

LISTE DES ABREVIATIONS

Liste des abréviations utilisées

Les principales abréviations et notation utilisées dans ce travail sont :

BEA : Banque extérieure d'Algérie

BM : Banque mondiale

CCI : Chambre du commerce intentionnel

CFR : Cost and freight, coût et fret (port de destination convenu)

CIF : Cost, Insurance freight, coût, assurance et fret (port de destination convenu)

CIP : Carriage, Insurance, pied to, port payé, assurance comprise jusqu'à (port de destination convenu)

CMR : Calcul des commissions de règlements

CPT : (Carriage pied to), port payé jusqu'à.....(point de destination convenu)

CREDOC : Crédit documentaire

D.O.E : Direction des opérations avec l'Étranger

DAF : (Delivered At Frontière), rendu frontière (lieu convenu)

DAP : Delivered At place (...Rendu au lieu de destination)

DAT : Delivered At Terminal (...Rendu au terminal au port ou au lieu de destination)

DCE : Direction de Commerce extérieur

DDP : Delivered Duty Paid, rendu droits acquittés (lieu convenu)

DDU : Delivered Duty UnPaid, rendu droits non acquittés (lieu convenu)

DEQ : Delivered EX Quay, rendu à quai (port de destination convenu)

DGA : Direction général adjoint

DZD : Dinar Algérien

EUR :Euro

EXW : (EX Work), à l'usine (lieu convenu)

FAS : Free along side ship, franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

FCA : (Free carrier) franco transporteur(...lieu de livraison convenu)

FDI : Fiche de déclaration à l'importation

FDIP : Fiche de déclaration d'importation du produit

FMI : Fonds monétaire international

FOB : (Frais en Board), Franco a bord (Port d'embarquement convenu)

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

LTA : Lettre de transport aérien

OMC : Organisation mondiale de commerce

REMDOC : Remise documentaire

RUU : Règles des usances Uniforme

SWIFT : Society for worldwide interbank financial telecommunication

TVA : Taxes sur la valeur ajoutée

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Liste des Tableaux

Tableau N°1 :Taux d'exportation Pour quelques pays européens 1830-1910 (en en pourcentage du PNB)	09
Tableau N°2 :Exportation mondiale et production mondiale de marchandise 1980-2001	12
Tableau N°3 : Les dernières modifications des incoterms	27
Tableau N°4 : les documents selon le mode de transport	29
Tableau N°5 : Forme du connaissance	29
Tableau N°6 : Les avantages et incoterm de chèque	35
Tableau N°7 : Banque extérieure d'Algérie BEA agence 34 Tizi Ouzou.....	82

Liste de figure

Figure N°1 : L'organigramme de l'agence BEA numéro 34 Tizi-ouzou.....	71
Figure N°2 : Schéma de l'organisation du service étranger	73
Figure N°3 : Organigramme d'opération du service étranger	76

TABLE DES MATIERES

Introduction general	1
chapitre 1: les fondamentaux du commerce extérieur.....	4
introduction du premier chapitre.....	4
Section 01 : présentation du commerce extérieur.....	5
1.1.Définition du commerce extérieur	5
1.1.1.Définition des importations	6
1.1.2.Définition des exportations	6
1.2.Emergence du commerce international	6
1.2.1. Période d'avant la révolution industrielle	6
1.2.1.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle	6
1.2.1.2. Naissance du commerce international au XVIIIe siècle	6
1.2.2. La période après la révolution industrielle	7
1.2.2.1.Le protectionnisme du commerce de début du XIXe siècle	7
1.2.2.2. . Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle	7
1.3. Évolution et théories du commerce international	8
1.3.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	11
1.3.2.La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	11
1.3.3.La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)	11
1.3.4. Paradoxe de W. Leontief	12
1.3.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)	13
1.3.6. La théorie de l'écart technologique	14
1.4.Les principales institutions mondiales du commerce international	14
1.4.1 La Chambre de Commerce international	14
1.4.2 Fonds Monétaire International	14
1.5 Les programmes d'ajustements structurels	15
1.6 La Banque mondiale	15
1.7. L'OMC	17
Section 2: Les éléments fondamentaux du commerce extérieur ...	19
2.1 le contrat commercial international et les incoterms	19
2.1.1. Le contrat commercial international	20
2.1.1.1. Définition d'un contrat commercial international	20
2.1.1.2. Conditions de formation du contrat international	20
2.1.1.3. Contenu et forme du contrat international	20
2.1.1.4. Les clauses importantes du contrat international	21
2.1.2. Les Incoterms	22
2.1.2.1. Définition	22
2.1.2.2. Définition et présentation des différents incoterms	23
2.2 Les documents liés à une transaction Internationale	27
2.2.1. Les documents de prix	27
2.2.2. Les documents de transports	28
2.2.3. Les documents d'assurance	31
2.2.4. Les documents douaniers	31
2.2.5. Les documents divers	31

Section 3: les instruments et moyens de paiement	33
3.1 les instruments de paiement à l'international	33
3.1.1 Le chèque	33
3.1.1.1 Définition	33
3.1.1.2 Les avantages et inconvénients du chèque.....	35
3.1.2 Le virement international	35
3.1.3. Le warrant	36
3.1.4 La lettre de change.....	36
3.1.5 Billet á ordre	36
3.2 Les moyens de financement à l'international	36
3.2.1. Les moyens de financement à l'exportation	37
3.2.1.1. L'avance en devise.....	37
3.2.1.2. Crédit fournisseur	37
3.2.1.3. Crédit acheteur	38
3.2.2. Moyens de financement à l'importation	38
3.2.2.1. Crédit-bail	38
3.2.2.2. L'affacturage	38
3.2.2.3. Le forfaitage	39
3.2.2.4. L'avance en devise à l'exportation	40
3.2.2.5. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	40
conclusion du premier chapitre	41
CHAPITRE 2: Le Crédit Documentaire	42
Introduction du deuxième chapitre.....	42
Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire.....	43
1.1 L'origine du crédit documentaire	43
1.2 Définition du crédit documentaire	43
1.2.1 Le crédit documentaire à l'import et à l'export	44
1.3 Le cadre juridique du crédit documentaire	44
1.3.1 Les règles et usances uniforme relative aux crédits documentaires	44
1.3.1.1 Structure des RUU 600	45
1.3.1.2 Les objectifs des règles et usances uniforme RUU 600	45
1.4 Les intervenants du crédit documentaire	46
1.4.1 Donneur d'ordre.....	46
1.4.2 Banque émettrice	46
1.4.3 Banque notificatrice	46
1.4.4 Bénéficiaire	47
1.5 Les types du crédit documentaire	47
1.5.1 Le crédit documentaire révocable	47
1.5.2 Le crédit documentaire irrévocable	47
1.5.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	47
1.5.4 Le crédit RED Clause	48
1.5.5 Le crédit documentaire adossé ou back to back	48

1.5.6 Le crédit documentaire transférable	49
1.6 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	49
section 2: mécanisme du crédit documentaire	51
2.1 Le déroulement du crédit documentaire	51
2.1.1 Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes	51
2.1.2 Les documents du crédit documentaire	53
2.1.2.1 Documents systématiquement exigés	54
2.1.3 L'encadrement juridique du crédit documentaire	56
2.4 La prés-domiciliation électronique	57
2.4.1 La domiciliation bancaire	58
2.4.1.1 La domiciliation des Importations	58
2.4.1.2 La domiciliation des exportations	61
Section 03 : Évaluation du crédit documentaire.....	64
3.1 Les risques du crédit documentaire	64
3.1.1 Risques documentaires	64
3.1.2 Risques de non-paiement	64
3.2 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	65
3.2.1 Les avantages du crédit documentaire	65
3.2.2 Les inconvénients du crédit documentaire	65
Conclusion du deuxième chapitre	66
Chapitre 3:Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA	67
Introduction du troisième chapitre.....	67
Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil et son organigramme.....	68
1.1 Historique et évolution de la BEA	68
1.2 Organisation générale de la BEA	69
1.3 Objectifs de la banque extérieure d'Algérie	69
1.4 Les missions de la BEA	70
1.5 Présentation du service étranger	72
1.5.1 Place et rôle du service des relations extérieures dans l'organisation de la banque	74
1.5.1.1 Organisation du service étranger	74
1.5.2 Les relations fonctionnelles et hiérarchiques du service crédit	77
Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de la BEA agence 34 TIZI-OUZOU.....	78
2.1. Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 34)	78
2.2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire : c'est conditions peuvent être énumérées comme suites	78
2.2.1. L'inscription au site de pré domiciliation	79
2.2.1.1. Le déroulement d'une pré-domiciliation	79

2.3. La domiciliation bancaire	79
2.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire	80
2.3.2. Matérialisation de domiciliation	81
2.4. La demande d'ouverture de crédit documentaire	83
2.4.1. La réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire	83
2.4.1.1 Les document que l'importateur doit présenter avec la demande d'ouverture	84
2.4.2. L'ouverture d'un crédit documentaire	84
2.4.2.1. L'ouverture sur delta 8	85
2.4.2.2. L'établissement de messages SWIFT MT 700	85
2.4.2.3 Etablissement de message SWIFT MT 730	86
2.4.2.4. Calcul de provision d'une lettre de crédit	86
2.4.3 le règlement du crédit documentaire	87
2.4.4 L'apurement de dossier de domiciliation	88
Conclusion du troisième chapitre	89
conclusion générale	90

ANNEXES