

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
Faculté 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 Commerciale
Spécialité : Finance et Commerce International

Sujet

Le Financement des opérations du commerce
extérieur par la remise documentaire
Cas : BEA Tizi-Ouzou agence N°34

Réalisé par :

MATMAR Samy

Dirigé par :

M^r ABIDI Mohamed

Jury composé de :

Président : M^r OUALIKEN Selim ; Professeur .UMMTO

Rapporteur M^r ABIDI Mohamed ; MCB .UMMTO

Examineur: M^r ACHIR Mohamed; MCB.UMMTO

2022/2023

Remerciements

*Nous remercions le bon dieu de nous avoir donné le courage
La force la santé pour accomplir ce modeste travail ;*

*Nous tenons à remercier : Mme LAZRI, celle qui nous a
donné de son mieux*

*Notre promoteur Mr ABIDI pour ses pertinents conseils et
ses orientations une simple reconnaissance de ce que vous
avez fait pour que notre travail ait sa naissance.*

*Nos remerciements s'adressent également A Tout le
personnel de la BEA de Tizi Ouzou pour leurs orientations et
leurs conseils durant ce stage*

*A tous nos enseignants qui nous ont enseigné depuis la
première année jusqu'aujourd'hui*

DÉDICACES

*La vie n'est qu'un rêve tout commence puis s'achève, il y a
toujours un salut*

*Pour faire un début, il y a aussi une fin pour finir notre
chemin*

Et on doit se quitter pour se voir demain

*C'est avec un grand plaisir que je dédie ce modeste travail :
A celle qui a été toujours à mes côtés et à la personne la plus
chère au monde : A Toi ma mère,*

*A celui qui a combattu toute sa vie pour procurer tout ce
Dont j'avais besoin : A toi mon père*

« Que Dieu vous garde et vous accorde longue vie »

A mon très cher frère

A ma chère sœur

Sans oublier ma chère chatte BLAKY

ET MON CHAT NANO

A Toutes ma famille

Et surtout mon grand père et ma grand-mère

Qui me surveille de là-haut

Ainsi qu'à tous mes amis(es)

Et à tous ceux qui nous ont aidés à réaliser ce travail

Liste des abréviations

REMDOC : remise documentaire

CREDOC : crédit documentaire

DCE : direction de la Banque

SWIFT : society of worldwide interbank financial telecommunication

Import : importation

Export : exportation

CE : commerce extérieur

BEA : banque extérieure d'Algérie

RUU : règles et usances uniformes

DOE : direction des opérations de l'étranger

NIF : numéro d'identification fiscal

TCR : Tableau de compte résultat

MT : Message transfert interbancaire

DA : dinar Algérien

TVA : Taxe sur valeur Ajouté

CNAS : Caisse nationale des assurances sociales

CESU : Chèque Emploi Service Universel

L /C : lettre de change

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE	1
Chapitre 1 : Les différentes instruments de paiement à l'international	4
Section 1 : Les moyens de paiement et les effets de commerce	4
Section 2 : Les techniques de financements à court, moyen et à long terme.....	17
Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international	32
Section 1 : L'encaissement simple	32
Section 2 : Le crédit documentaire	34
Section 3 : La remise (encaissement documentaire)	39
Chapitre 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur : rôles et obligations	42
Section 1 : Les banques commerciales	42
Section 2 : Les Exportateurs	43
Section 3 : Les Importateurs	44
Section 4 : Organismes de crédit à l'exportation	45
Section 5 : Les courtiers en commerce extérieur	46
Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou	48
Section 01 : Présentation de la BEA	48
Section 2 : déroulement d'une importation par remise documentaire au niveau de la BEA de Tizi-Ouzou	52
CONCULISON GENERALE	59

INTRODUCTION GÉNÉRALE :

Le commerce international connaît un important essor partout dans le monde, et la plupart des pays sont contraints de s'ouvrir sur l'extérieur et d'intégrer ce choix dans le processus de mondialisation, qui est irréversible.

En effet, contrairement au commerce local, le commerce international connaît des difficultés en termes de modes de transport, de procédures douanières différentes d'un pays à l'autre, et de risques de paiement et de change. Ces problèmes ne sont pas faciles à résoudre lorsque les parties concernées sont éloignées et que la relation qu'elles établissent comporte des incertitudes, notamment lorsque l'un ou l'autre des pays concernés est soumis à des restrictions douanières ou monétaires. De plus, les différences de langue peuvent entraîner des erreurs dans l'interprétation des termes de la transaction.

Dans les échanges internationaux, le vendeur (exportateur) veut avoir la certitude que s'il expédie les marchandises, il en recevra le prix ; l'acheteur, lui veut être sûr avant de payer, que la marchandise a bien été expédiée à son nom. Les banques quant à elles, interviennent en apportant leurs appuis techniques et financiers en assistant et en conseillant leurs clients au cours de la transaction. Elles sont des intermédiaires indispensables, pour le fonctionnement et l'évolution des opérations commerciales internationales.

Pour assurer ce rôle indispensable, les banques ont mis au point un ensemble de techniques et de produit propre au commerce international parmi ces techniques, l'encaissement documentaire.

L'objet de notre travail est d'étudier le financement des importations par la remise documentaire et montrer le poids de cette dernière en tant que moyen de paiement des importations. Nous expliquerons en détail les responsabilités et les exigences de l'importateur, y compris la préparation des documents, et les vérifications essentielles pour garantir la conformité avec les règlements douaniers et commerciaux. Cette mémoire fournira une vue d'ensemble claire et complète du processus, permettant ainsi à l'importateur de mener à bien ses opérations d'importation avec succès et efficacité.

C'est dans cette perspective que se situe notre mémoire de fin cycle intitulé « Le financement des opérations du commerce international » cas de la remise documentaire au niveau de la BEA « agence 034 » Tizi-Ouzou.

C'est dans ce cas que notre problématique surgie et elle se présente comme suit :

INTRODUCTION GÉNÉRALE :

"La diversité des mécanismes de paiement et de financement disponibles en Algérie pour les acteurs du commerce international soulève la question de savoir **si la technique de remise documentaire représente le choix le plus optimal en termes d'efficacité financière et de sécurité pour la réalisation d'opérations d'importation ?**"

Afin de répondre à cette problématique on doit se poser une série de question qui sont :

- Quelles sont les principales techniques de financement du commerce extérieur utilisées par les entreprises et comment fonctionnent-elles ?
- Quels sont les acteurs clés du financement du commerce extérieur et comment interagissent-ils pour faciliter les transactions commerciales internationales ?
- Qu'est-ce qu'une technique de remise documentaire, et quel sont ses avantages et inconvénients pour l'importateur et l'exportateur ?
- Quels sont les acteurs/intervenants dans la technique de remise documentaire ?
- Comme se déroule une importation par remise documentaire ?
- Quels est la différence entre la remise documentaire et le crédit documentaire ?

Hypothèses de recherche

Afin de répondre aux questions suscitées par notre sujet, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- La principale différence entre la remise documentaire et le crédit documentaire est que dans le premier cas, la banque de l'importateur ne garantit pas le paiement, mais simplement la remise des documents contre paiement ou acceptation, tandis que dans le second cas, la banque de l'importateur garantit le paiement de la transaction, même en cas de défaillance de l'importateur.
- Les entreprises peuvent choisir la technique de financement la plus adaptée à leur situation en tenant compte de facteurs tels que la taille de leur entreprise, la nature de leur activité, le risque de crédit associé à leur clientèle et leur capacité financière.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport aux autres techniques de financement du commerce international.

Méthodologie

Afin de répondre à la problématique posée et vérifier la validité des hypothèses, nous sommes basés sur la méthodologie suivante :

Notre étude repose sur une approche documentaire, qui nous a donné accès à une vaste gamme de sources telles (ouvrages, revues, mémoires, des documents internes de la banque, sites interne et des articles pertinents liés à notre sujet de recherche. Parallèlement, nous avons adopté une démarche empirique en effectuant un stage pratique

INTRODUCTION GÉNÉRALE :

d'une durée de deux mois au sein de la BEA à Tizi-Ouzou. Cette expérience nous a offert l'opportunité de dialoguer avec les responsables de l'institution financière et de recueillir les données et les informations essentielles pour la réalisation de notre mémoire de fin d'études.

Plan de recherche

Pour aborder ce sujet nous avons jugé favorable de subdiviser notre étude en quatre chapitres :

Le premier chapitre, traitera les différents instruments du paiement du commerce international, il est subdivisé en deux sections qui ont été consacrées respectivement aux :

- Séction1 : les moyens de paiement et les effet de commerce
- Séction2 : Les techniques de financements à court, moyen et à long terme

Le second chapitre, sera consacré aux techniques documentaire et non documentaire de paiement international, et sera divisé en trois sections :

- Section 1 : L'encaissement simple
- Section 2 : Le crédit documentaire
- Section 3 : La remise (encaissement documentaire)

Le troisième chapitre sera consacré aux acteurs du financement du commerce extérieur (leurs rôles et obligations) et sera divisé en Cinque sections :

- Section 1 : Les banques commerciales
- Section 2 : Les Exportateurs
- Section 3 : Les Importateurs
- Section 4 : Organismes de crédit à l'exportation
- Section 5 : Les courtiers en commerce extérieur

Le quatrième chapitre traitera un cas pratique « le financement d'une opération du commerce extérieur en Algérie » cas de la BEA de Tizi Ouzou et sera scindé en deux sections :

- Section 01 : Présentation de la BEA
- Section2 : Déroulement d'une importation par remise documentaire au niveau de la BEA de Tizi Ouzou.

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

La gestion du commerce extérieur et son développement nécessitent l'utilisation de différents moyens et technologies de paiement adaptés. Si un exportateur souhaite conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, son principal objectif est de faire payer ses clients. Les opérateurs du commerce international devront donc choisir parmi un certain nombre de possibilités plus ou moins complexes et contraignantes qui n'offrent pas la même sécurité aux créanciers. Voici quelques instruments de paiement internationaux.

Section 01 : les moyens de paiements et les effets de commerce

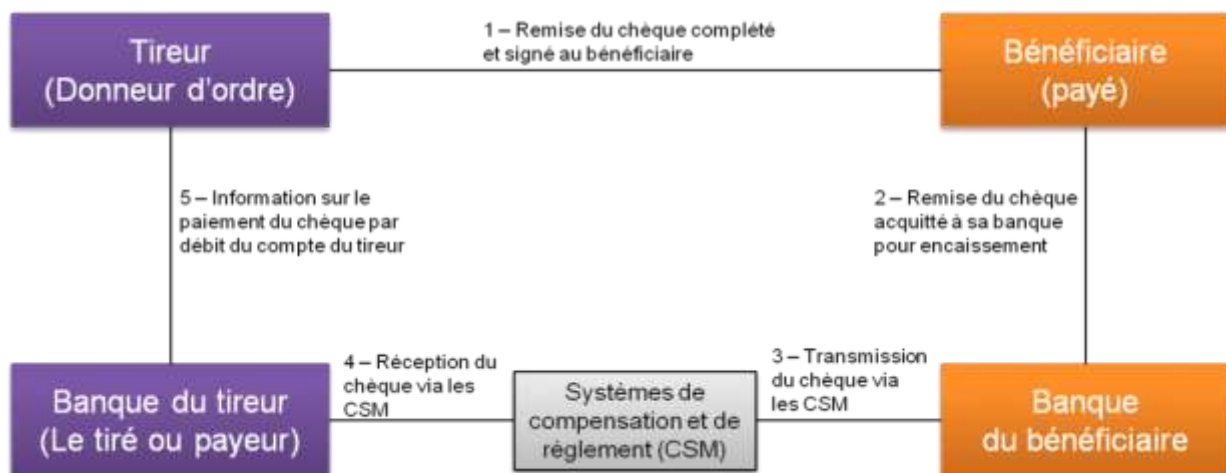
I. Le Chèque

Il s'agit d'un moyen de paiement à vue dans lequel le titulaire du compte (le tireur) ordonne à son banquier (le tiré) de verser au bénéficiaire (le porteur) le mon tant inscrit.

1. Les intervenants du chèque :

- **Le Tireur** : c'est l'émetteur du chèque, c'est le débiteur
- **Le bénéficiaire** : c'est la personne en faveur de laquelle le chèque est établie.
- **Le Tiré** : c'est la banque sur laquelle le chèque est tracé.

FIGURE N°1 : Schéma récapitulatif de paiement par chèque à l'international



Source : Le site internet : www.comprendrelespaiements.com/le-modele-a-4-coins-du-cheque-decrypte/

2. Les avantages et inconvénients du chèque :

Les avantages¹	Les inconvénients²
<ul style="list-style-type: none">• Peu coûteux ;• Facilité d'utilisation ;• Une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré ;• Très répandu et utilisé dans le monde	<ul style="list-style-type: none">• L'émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;• Si le chèque est libellé en devise, les exportateurs seront au risque de change ;• Le chèque peut être volé, ou même falsifié ;• Le temps d'encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques ;• L'acheteur est susceptible d'effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis, pour différentes raisons. Or, dans certains pays ce type de pratique n'est pas sanctionné ;• Le chèque d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation sur les échanges ;• Le chèque d'entreprise matérialise une créance mais n'assure pas le risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision.

¹ R.S et R.C « les moyens de paiement et financement du commerce extérieur » Mémoire De fin de cycle master en Financier et commerce international, UMMTO, Algérie 2022 page32

² Donnée tiré des Cours émis par MADAME CHERROU pour les L3 année universitaire 2020/2021

3. Les mentions obligatoires d'un chèque³:

- La mention du terme « chèque » ;
- L'ordre de payer une somme déterminée ;
- Le nom de la banque qui doit payer (le tiré) ;
- Le lieu et la date de la création du chèque ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer (agence de la banque) ;
- La signature de l'émetteur du chèque (le tireur).

4. Les types de chèque⁴ :

Il existe différents types de chèques qui ont chacun leurs particularités et leurs utilisations spécifiques. Parmi ces types de chèques, on peut citer :

- **Les chèques personnels** : ce sont des chèques émis par des particuliers pour régler des transactions diverses.
- **Le chèque CESU (emploi universel)** : c'est un chèque destiné aux employeurs pour régler les salaires de leurs employés.
- **Le chèque barré d'avance** : c'est un chèque sur lequel est apposé deux barres obliques, indiquant que le bénéficiaire ne peut pas encaisser le chèque en espèces, mais seulement par virement sur son compte bancaire.
- **Le chèque non barré** : c'est un chèque qui peut être encaissé en espèces ou déposé sur un compte bancaire.
- **Le chèque de banque** : c'est un chèque émis par une banque pour le compte d'un client, garantissant le paiement. Le chèque certifié est un chèque sur lequel la banque appose sa certification, garantissant que la provision nécessaire est bien disponible sur le compte de l'émetteur.
- **Le chèque visé** : c'est un chèque sur lequel la banque appose sa signature et garantit la provision nécessaire pour le paiement.

³ Donné tiré du site internet : [www.abe-infoservice.fr/banque/moyens-de-paiement/le-cheque/tout-savoir-sur-le-cheque#:~:text=Le%20nom%20de%20la%20banque,du%20ch%C3%A8que%20\(le%20tireur%20consult%C3%A9%20le%2015%2F05%2F23%20%C3%A0%2010h\)](http://www.abe-infoservice.fr/banque/moyens-de-paiement/le-cheque/tout-savoir-sur-le-cheque#:~:text=Le%20nom%20de%20la%20banque,du%20ch%C3%A8que%20(le%20tireur%20consult%C3%A9%20le%2015%2F05%2F23%20%C3%A0%2010h).) .

⁴ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources consultées le 15/05/23 à 17h :

- l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html
- [dougs.fr/blog/quels-sont-les-divers-types-de-chèques-existants/](http://dougs.fr/blog/quels-sont-les-divers-types-de-ch%C3%A8ques-existants/)
- blog.remitly.com/fr/lafinance/differents-types-de-cheques/

5. La durée de validité d'un chèque ⁵:

En Algérie, un chèque est valable trois ans et vingt jours à partir de sa date d'émission. A l'issue de cette période, le chèque ne pourra plus être encaissé et sera rejeté par la banque. On parle de « chèque prescrit ».

II. Le virement

Le virement bancaire international est le transfert de fonds d'un compte bancaire à un autre au profit du créancier à la demande du débiteur. Les virements internationaux peuvent être effectués en monnaie nationale ou en monnaie étrangère. La transmission est rapide, pas chère, facile, et elle fonctionne 24 heures sur 24, 365 jours par an ; mais dans le cas des transferts de devises étrangères, elle ne protège pas l'entreprise des risques de change⁶.

1. Les type de virements :

- **Le courrier** : c'est le moyen de transmissions le plus ancien, il permet l'acheminement physique de document, mais il présente des inconvénients en termes de lenteur de la période de l'acheminement⁷.
- **Télex et Fax** : Ils éliminent les inconvénients du courrier, mais ils introduisent d'autres problèmes, comme le piratage, la surcharge et l'encombrement des lignes, c'est à cause de ces inconvenants qu'il est devenu inefficaces.
- **Le SWIFT** (La society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) : Il s'agit d'une société coopérative de droit belge, créée le 03/06/ 1973. Elle a été créée par plusieurs banques de nationalités différentes. Son siège est à Bruxelles. Mis en place depuis 1997, Swift en lui-même ne représente pas un moyen de paiement, mais un réseau international de télécommunications interbancaires auquel sont connectées toutes les banques (banques membres) qui assurent la transmission des virements de leurs clients en utilisant le système Swift.

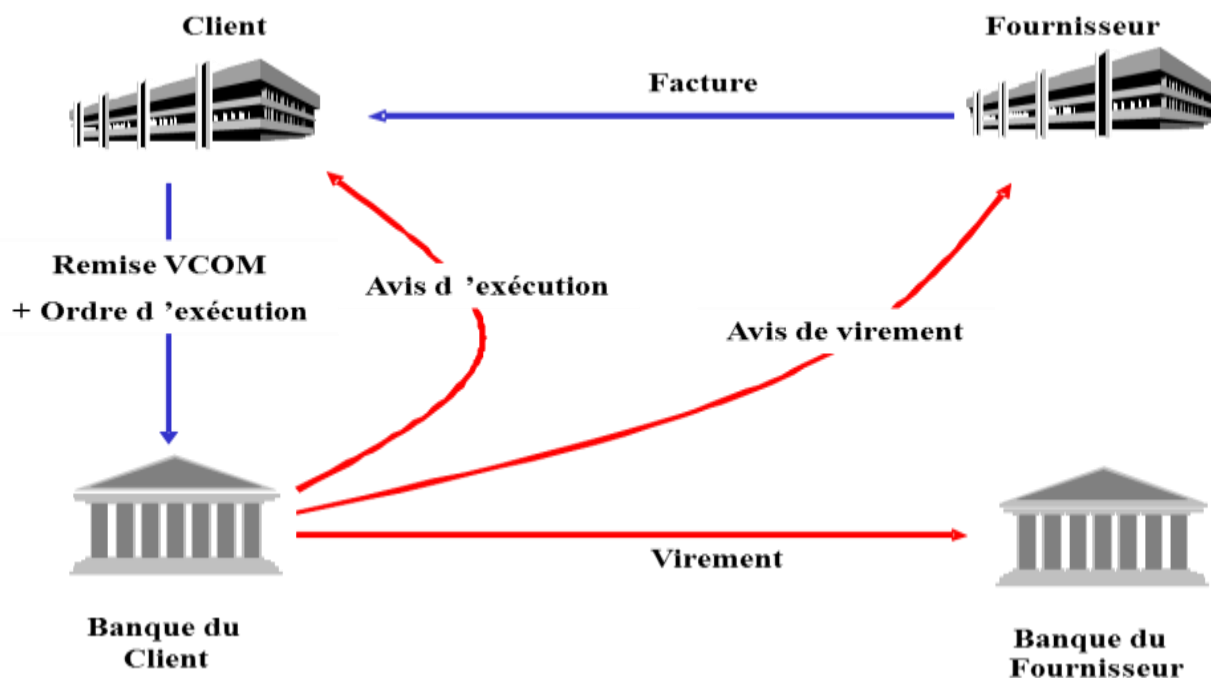
⁵ Donnée tirée du site internet :

www.annugate.com/index.php?pages=Code_com_livre4t2#:~:text=Le%20ch%C3%A8que%20%C3%A9mis%20et%20payable,le%20d%C3%A9lai%20de%2020%20jours consulté le 15/05/23 à 18h.

⁶ MADAME CHERROU cour émis pour les L3 année UMMTO 2021

⁷ R.S et R.C « les moyens de paiement et financement du commerce extérieur » Mémoire De fin de cycle master en Financier et commerce international, UMMTO, Algérie 2022 page32

FIGURE N°2 : Schéma récapitulatif de paiement par virement à international



Source : le site internet www.mesfluxdepaiement.fr/gestion-securisation-des-paiements/gestion-decaissements/le-virement-commercial/

2. Les Avantages et inconvénients du virement :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Peu coûteux.- Facile à mettre en place.- Le système fonctionne 24/24 H.- Éviter les retards de paiement et les oublis de paiement.- Transfert sécurisé grâce au cryptage des messages.	<ul style="list-style-type: none">- Le risque de change.- Les risques d'oubli dans la gestion de son budget.- Le risque de la gravité des conséquences en cas d'incidents de paiement.- Le risque de faire diminuer la vigilance sur la dépense correspondante.

III. La lettre de change

1. La lettre de change :

- Définie par l'article n° 389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes »
- Une lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur donne ordre à un débiteur (appelé tiré) de payer une certaine somme à l'échéance à un tiers appelé bénéficiaire ou porteur
- La lettre de change est un acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le Moyen Âge, de payer dans la monnaie du pays (d'où le nom de lettre de « change »⁸
- Elle est aussi un moyen de crédit par l'escompte. Elle est donc largement utilisée par les commerçants car il satisfait les débiteurs qui paient à crédit, les créanciers qui se font payer immédiatement par escompte, et les organismes bancaires qui tirent des intérêts.

2. Les mentions obligatoires d'une lettre de change ⁹:

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre,
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée,
- Le nom de celui qui doit payer (tiré),
- L'indication de l'échéance,
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée
- La signature de celui qui émet la traite (tireur)

⁸ R. BM, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999,

⁹ CHE. CHA, Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes, Mémoire De Magister En Droit Bancaire Et Financier, université de d'Oran, Algérie, 2014,

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

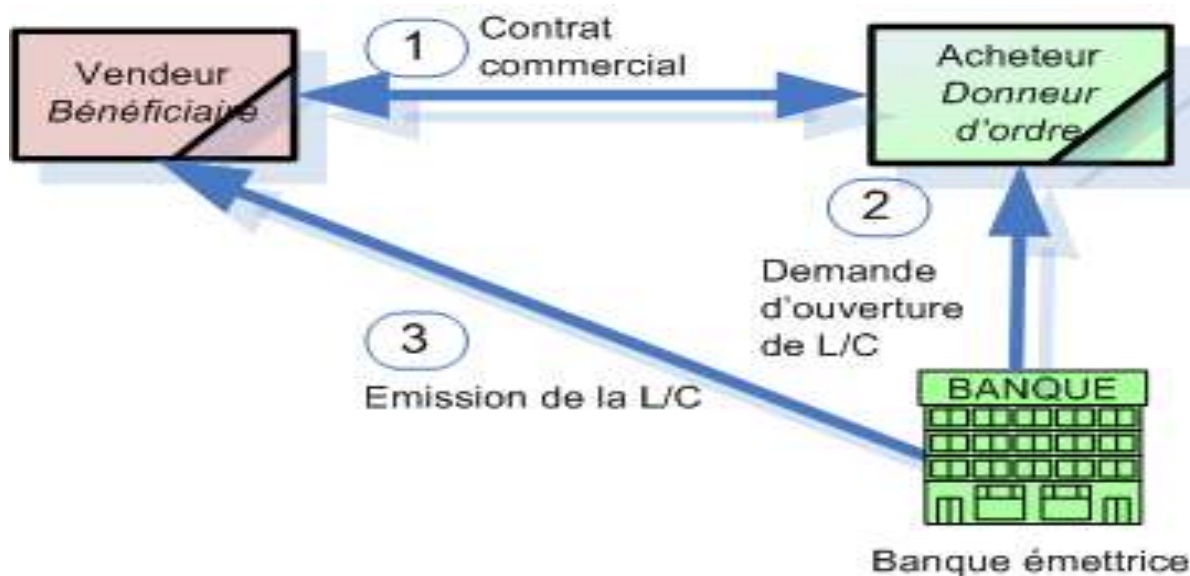
3. Fonction de la lettre de change :

La lettre de change présente plusieurs fonctions :

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds.
- Elle est un instrument de crédit c'est à dire : le commerçant qui a vendu à crédit marchandises. Titre sur son débiteur
- Par l'utilisation de lettre de change, l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer des fonds nécessaires du paiement de sa lettre.
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.
- La lettre de change est un instrument de paiement.
- Lorsqu'elle cesse de circuler ; elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.

La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée comme payable à vue. A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré. La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considérée comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

FIGURE N°3 : Schéma récapitulatif de paiement par la lettre de change



Source : le site internet : <https://www.etrepaye.fr/la-lettre-de-credit-c8-r815.php>

Chapitre 1 : Les différentes instruments de paiement à l'international.

4. Les conditions d'émission de la lettre de change :

La lettre de change contient des émissions :

➤ **Condition de fonds**

Le code de commerce stipule que la lettre de change est toujours un acte de commerce. Il faut que toute personne qui oppose sa signature sur une lettre de change ait la capacité de faire le commerce.

➤ **La provision**

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la traite, celui sur qu'elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite.

La provision doit être Valable : C'est à dire légale et certaine (pour régler une créance qui existe réellement et non pas fictive)

5. Les éléments contenus dans une lettre de change :

1) le nom et l'adresse du tireur (le fournisseur). 2) le bénéficiaire 3) le lieu de la création 4) la somme à payer 5) la date de la création 6) la date de l'échéance 7) la somme à payer 8) le numéro du compte bancaire du tiré (le client) 9) le nom et l'adresse du tiré (le client) 10) la domiciliation bancaire du tiré (le client) 11) la date de l'acceptation et la signature 12) la signature du tireur (le fournisseur).

FIGURE N°4 : Exemple d'une lettre de change

The diagram shows a bill of exchange form with 12 numbered callouts pointing to specific fields:

- 1: Tireur (Name and address)
- 2: Bénéficiaire (Beneficiary)
- 3: Lieu de la création (Place of issue)
- 4: Somme à payer (Amount to pay)
- 5: Date de la création (Date of issue)
- 6: Date de l'échéance (Maturity date)
- 7: Somme à payer (Amount to pay)
- 8: Numéro du compte bancaire du tiré (Bank account number of the drawee)
- 9: Nom et adresse du tiré (Name and address of the drawee)
- 10: Domiciliation bancaire du tiré (Bank domiciliation of the drawee)
- 11: Date de l'acceptation et signature (Date of acceptance and signature)
- 12: Signature du tireur (Signature of the issuer)

The form includes the following text and fields:

- Top left: "1" in a green circle.
- Top center: "Contre cette LETTRE DE CHANGE stipulée SANS FRAIS veuillez payer la somme indiquée ci-dessous à l'ordre de:"
- Top right: "2" in a green circle, "mention L.C.R. s'il y a lieu" with a logo.
- Left side: "3" in a green circle, "4" in a green circle, "5" in a green circle, "6" in a green circle, "7" in a green circle, "8" in a green circle, "9" in a green circle, "10" in a green circle, "11" in a green circle, "12" in a green circle.
- Fields: "LE", "MONTANT POUR CONTRÔLE", "DATE DE CRÉATION", "ÉCHÉANCE", "L.C.R. seulement", "MONTANT", "RÉF. TIRÉ", "R.I.B. du TIRÉ", "code établ.", "code guichet", "N° de compte", "clé R.I.B.", "NOM ET ADRESSE DU TIRÉ", "DOMICILIATION", "Signature", "ACCEPTATION OU AVAL", "ne rien inscrire au-dessous de cette ligne".

Source : Gheddache Iyes cour émis pour les master1 année UMMTO 2022

6. Les avantages et inconvénient du la lettre de change¹⁰ :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Elle émise à l'initiative du vendeur (créancier).- Elle est matérialisée et escomptée auprès d'une banque.- Elle détermine précisément la date de paiement.- Sécurité de paiement car la lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.	<ul style="list-style-type: none">- Risque politique- Peu rependue et utilisé- Le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur exige un aval bancaire au banquier de l'importateur.- La perte ou le vol- Elle soumise à l'acceptation de l'acheteur- Le recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

IV. Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (clients) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (fournisseur) un certain montant à une date précise, cela ressemble à une lettre de change. Il présente quasiment les mêmes avantages et inconvénients que ce dernier, à l'exception du fait qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur plutôt que du vendeur.

1. Les mentions obligatoires d'un billet à ordre¹¹

Le billet à ordre doit contenir des mentions suivantes :

- La dénomination de Billet à ordre insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- La promesse pure et simple (donc sans conditions) de payer une somme déterminée. Il est d'usage de les indiquer en chiffres et en lettres. Si les deux sommes sont différentes, la somme en toutes lettres est prise en compte. Si la somme est indiquée plusieurs fois en chiffres ou en lettres, la somme la plus faible est prise en compte.
- L'échéance du billet à ordre, c'est à dire à quelle date il doit être payé ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer, c'est généralement le domicile du souscripteur ;

¹⁰ LE GRAND-G MARTINI-H « mangement des opérations de commerce international » 6^{ème} édition DUNOD, Paris 2003 page 97

¹¹ Gheddache Lyes cour émis pour les master1 année UMMTO 2022

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

- La date et le lieu où la lettre a été créée ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- La signature, à la main ou par tout procédé non manuscrit, de celui qui émet le titre (le souscripteur).

L'omission des mentions date d'échéance, lieu de paiement et lieu de création ne remet pas en cause la validité du billet à ordre.

Le RIB du souscripteur n'est pas une mention obligatoire. Il apparaît systématiquement dans les effets de commerce aujourd'hui parce que les entreprises les encaissent par l'intermédiaire de leurs banques. La loi n'exige pas de procéder de cette façon. Une entreprise pourrait très bien décider de se présenter chez le souscripteur pour paiement à date d'échéance. Mais attention, la loi n'autorise pas l'utilisation des espèces dans certaines conditions. Il faudra donc s'assurer du respect de toutes les exigences légales si on décide de ne pas passer par une banque pour encaisser l'effet.

2. Échéance du billet à ordre :

Le billet à ordre peut être payable selon une des modalités d'échéance suivante :

- À jour fixe (on dit aussi à une certaine date) : la date exacte du paiement est indiquée
- À un certain délai de date : il est payable à un délai fixé à compter de sa création. A 45 jours de date signifie à 45 jours de l'émission de l'effet.
- À vue : le billet à ordre peut être présenté au paiement n'importe quand après sa création.

3. Les conditions d'émission d'un billet à ordre :

➤ **L'aval**

L'aval est l'engagement pris par un tiers de payer le billet à ordre à l'échéance si le débiteur n'effectue pas le paiement. Le donneur d'aval (ou avaliste ou avaliseur) signe la traite avec la mention « bon pour aval ».

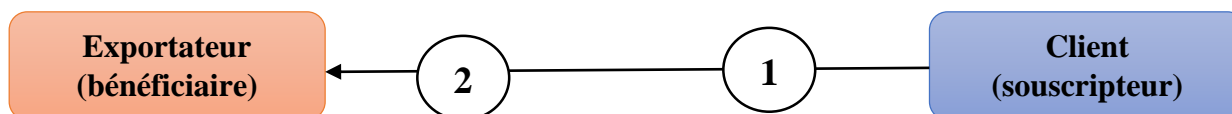
➤ **La Provision**

La provision doit exister au moment de l'échéance, mais pas obligatoirement au moment de l'émission.

➤ **L'endossement**

Endosser c'est apposer une signature au verso pour la transmettre à un autre bénéficiaire en ajoutant la mention « Payez à l'ordre de ... ». Le porteur actuel du billet à ordre est l'endosseur. Il la signe et la remet à un nouveau porteur, l'endossataire. Par sa signature, l'endosseur est engagé par le billet à ordre et est garant de celle-ci à l'égard du porteur.

FIGURE N°5 : Schéma explicative d'un billet à ordre



1 Emission du billet par le client souscripteur du bénéficiaire exportateur

2 Transmission du billet à ordre

Source : LE GRAND-G MARTINI-H « mangement des opérations de commerce international » édition DUNOD, page 333

FIGURE N°6 : Exemple d'un billet à ordre

Contre le présent BILLET À ORDRE stipulée SANS FRAIS Nous paierons la somme indiquée ci-dessous à		<i>Société (Bénéficiaire)</i> 20 Rue d'Exemple 94400 Vitry-sur-Seine	
<i>A Paris Le 28/03/2014</i>		Code Monnaie €	
Montant pour contrôle 25 000 €	Date de création 28/03/2014	Échéance 30/05/2014	BOR seulement
			REF Tiré
			Montant 25 000 €
RIB du souscripteur		Domiciliation	
30076	02020	187638200200	59
Code Banque	Code Guichet	N° de compte	Clé RIB
Bon pour Aval		Nom et adresse du souscripteur	Signature du souscripteur
Signature (avaliste)		Société (souscripteur) 12 Rue de l'étoile 75001 Paris	Signature (souscripteur)

Source : Gheddache Iyes cour émis pour les master1 année UMMTO 2022

4. La différence entre la lettre de change et le billet à ordre :

La lettre de change est l'inverse du billet à ordre, c'est le créancier qui effectue la demande. Autre différence, dans cet acte, il y a trois intervenants (le tireur, le tiré et le bénéficiaire) tandis qu'avec le billet, il n'y a que deux intervenants (le souscripteur et le bénéficiaire).

Section02 : Les techniques de financements à court, moyen et à long terme

I. Les techniques de financement à court terme :

1. Le crédit de préfinancement :

1-1 définition :

Le crédit de préfinancement est une avance de trésorerie fournie par une banque à un exportateur pour soutenir le financement de ses besoins courants ou extraordinaires liés à son activité d'exportation avant l'expédition des produits. Il est soumis à un accord où le bénéficiaire offre quelque chose à la banque centrale, et en retour, il obtient ce crédit en échange¹².

1-2 Caractéristiques ¹³:

- C'est un crédit qui est généralement appliqué aux grands marchés des besoins d'équipement ou matériel fabriqué sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.
- C'est un crédit accordé directement aux entreprises qui exporte leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations
- Le montant du crédit préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu' à la naissance de la créance.

Remarque :

Le remboursement du crédit est assuré soit :

- Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment,
- Par utilisation d'un crédit acheteur,
- Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

1-3 Les avantages et les inconvénients du crédit du préfinancement :

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La disponibilité de fonds suffisants permettant l'exécution satisfaisante, par l'exportateur des commandes confiées ;• Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés	<ul style="list-style-type: none">• Le montant est souvent plafonné ;• Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

¹² https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA2.html, consulté le 05/05/2023

¹³ Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 19

2. La mobilisation des créances née à l'étranger¹⁴

2-1 Définition

La mobilisation des créances nées à l'étranger est une technique offerte aux vendeurs qui accordent des délais de paiement afin d'obtenir le financement du montant total de leurs créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisée par une traite tirée par l'exportateur sur la banque. Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger.

2-2 Les caractéristiques de la mobilisation des créances nées à l'étranger :

- Pour se protéger contre les risques commerciaux et politiques, les créances pouvant être mobilisées peuvent être garanties par une compagnie d'assurance. La police d'assurance contractée par l'exportateur est ensuite cédée à la banque qui mobilise les créances.
- Elle peut couvrir l'ensemble des créances de l'exportateur.
- La durée de ce crédit est généralement limitée à 18 mois à partir de la naissance de la créance.
- Le taux d'intérêt appliqué à ce type de crédit dépend du taux de base bancaire, auquel s'ajoutent les frais bancaires.
- La mobilisation peut être effectuée de deux manières : soit par l'escompte de traites émises par l'exportateur et acceptées par la banque, soit par l'émission de billets à ordre par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par cette dernière.

2-3 La Procédure de réalisation :

Le vendeur, après avoir accepté un délai de paiement pour l'acheteur, fait valoir sa créance envers la banque. La banque crédite ensuite le compte du vendeur pour le montant de cette créance. Lorsque le délai convenu arrive à expiration, la banque du vendeur reçoit le paiement correspondant par le biais de la banque de l'acheteur.

2-4 Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances nées à l'étranger

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;• Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.	<ul style="list-style-type: none">• Le risque de non-paiement.• Le risque de change.

¹⁴ Melle CHERIGUI Chahrazed « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes » 2014 page 116

3. Les avances en devises :

3-1 Définition¹⁵ :

Les avances en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en devise, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

3-2 Caractéristiques¹⁶

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

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises²³ et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

3-3 Le Déroulement de l'opération :

Le processus d'une opération d'avance en devises se déroule de la manière suivante :

L'exportateur emprunte à sa banque la somme de devises équivalente à la créance qu'il détient envers l'importateur.

Le remboursement de cette avance est assuré par l'importateur via sa propre banque au moment de l'échéance de la créance.

L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

¹⁵ Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 21

¹⁶ BENBAYER.h, cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier, université d'oran, 2010-2011 Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

3-4 les Avantages et Les inconvénients de L'avance en devise :

Les Avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.• Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.• La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.• Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger	<ul style="list-style-type: none">• Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.• Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change

Remarque :

Cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie

4. L'affacturage :

4-1 Définition :

Il est aussi appelé "le factoring ; Par cette technique l'exportateur transfère sa créance à sa banque (*le factor*) qui lui versera le nominal de traite diminuée des frais et commissions bancaires, en cas de non-paiement de la traite à l'échéance par l'importateur le factor assurera le risque de crédit, donc la société assume tous les risques inhérents à cette traite et assure la gestion administrative de la facturation cédée.

L'affacturage consiste pour l'entreprise exportatrice à céder les créances qu'elle détient sur ses clients à une société d'affacturage¹⁷.

4-2 Les caractéristiques :

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

¹⁷ COMBES-LEBOURG-A « management des opérations du commerce international », édition ESKA, paris, page 206.

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

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

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

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

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance¹⁸.

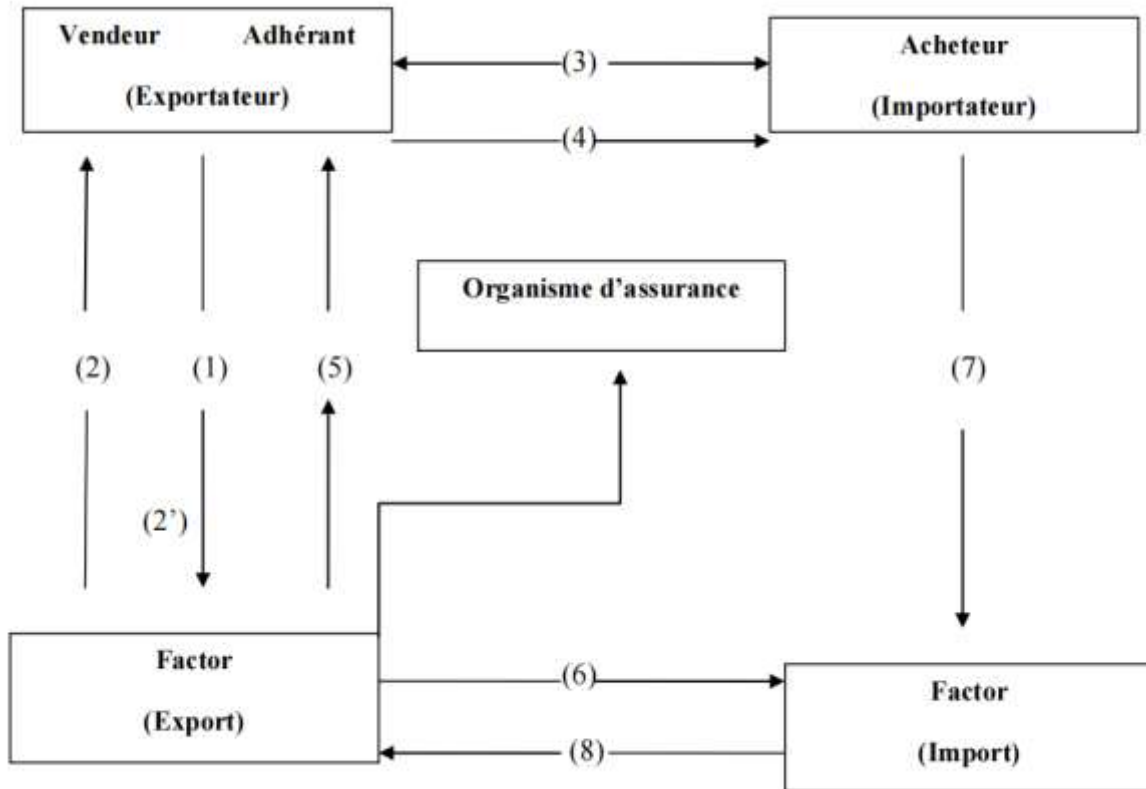
En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

4-3 Les avantages et les inconvénients de l'affacturage :

Les Avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus.• Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leur compte clients.• L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients.• La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.	<ul style="list-style-type: none">• Le coût de cette opération est relativement élevé ;• L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

¹⁸ Melle CHERIGUI Chahrazed « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes » 2014 page 121

Figure n°07 : Schéma représentatif d'une opération d'affacturage



Source : Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 24

- (1) Demande de financement ;
- (2) Acceptation du dossier et conclusion du contrat d'affacturage ;
- (2') Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance ;
- (3) Contrat commercial ;
- (4) Exportation des marchandises avec factures pour paiement du factor ;
- (5) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets ;
- (6) Dans le cas de l'intervention d'un factor ;
- (7) A échéance, l'importateur paye le factor import ;
- (8) Le factor import recouvre les effets et les fait parvenir au factor export.

II. Les techniques de financement à moyen et à long terme :

Sont destinées au financement des biens d'équipement et de grands travaux, dont la durée de crédit dépasse 18 mois, leur objectif est de promouvoir les exportations, en particulier, celles des équipements.

1. Le crédit fournisseur :

1-1 Définition

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

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

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

1-2 Les caractéristiques du crédit fournisseur :

Procédé utilisé pour les créances à l'exportation à moyen et long terme.

- Remise à l'escompte des effets, endossés au profit des banques.
- Pour que l'escompte puisse se réaliser, la créance doit être une créance commerciale, certaine et exigible et résulter d'un contrat d'exportation.
- Le risque de non-paiement reste chez l'exportateur.
- La banque est remboursée au fur et à mesure des paiements reçus par l'exportateur.

1.3. Déroulement de l'opération :

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part financière. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnée des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

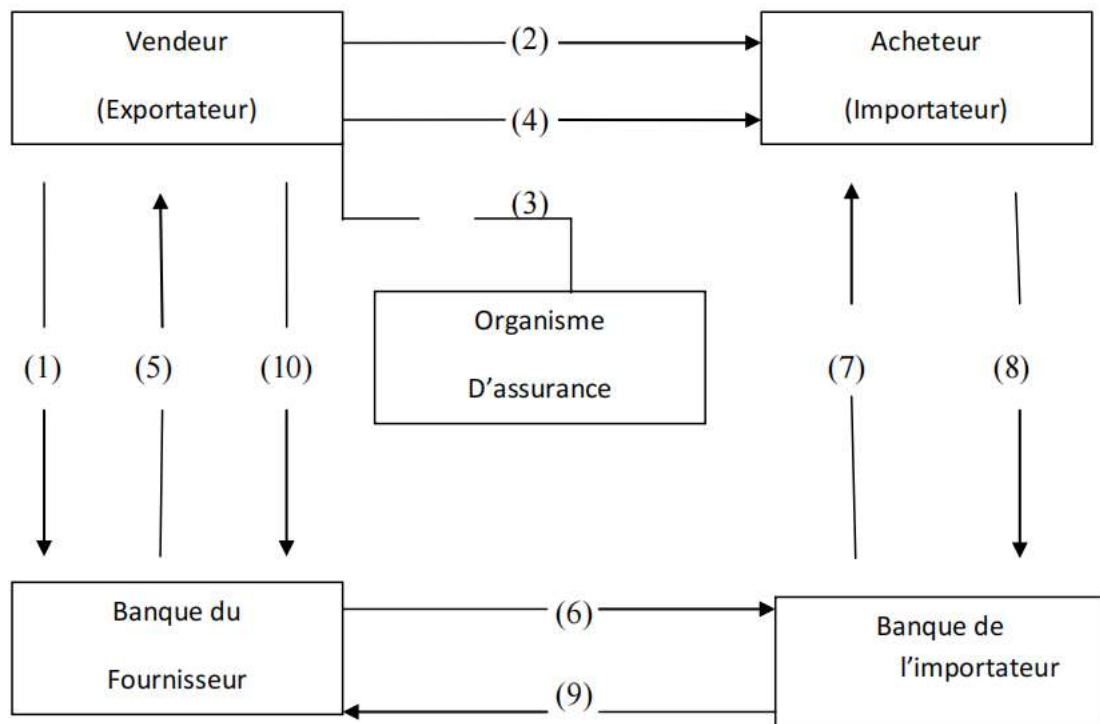
Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte

1-4 Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur :

Les Avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Un moyen de financement rapide.• Une amélioration de la trésorerie et du fonds de roulement.• La négociation avec la banque s'opère via un seul contrat qui englobe les aspects commerciaux, techniques et financiers à l'opération.	<ul style="list-style-type: none">• L'obligation de souscrire une assurance pour échapper au risque commercial lié à l'importateur.• L'entreprise supporte la quotité non garantie par cette assurance.• Le crédit fournisseur a un coût élevé

Figure n° 08 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur



Source : Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 26

- (1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque ;
- (2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client ;
- (3) Souscription par le fournisseur d'une assurance ;
- (4) Etablissement du contrat commercial et l'expédition de la marchandise ;
- (5) La remise des documents par l'exportateur ;
- (6) Transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur ;
- (7) Remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur ;
- (8) Retour des effets, acceptés par le client, à sa banque ;
- (9) Aval des effets par la banque de l'importateur et leur transmission à la banque de l'exportateur ;
- (10) Escompte des effets par cette dernière.

2. Le crédit acheteur :

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement

2-1 Définition :

Le crédit acheteur est un financement directes consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin, de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants qui sont :

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

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

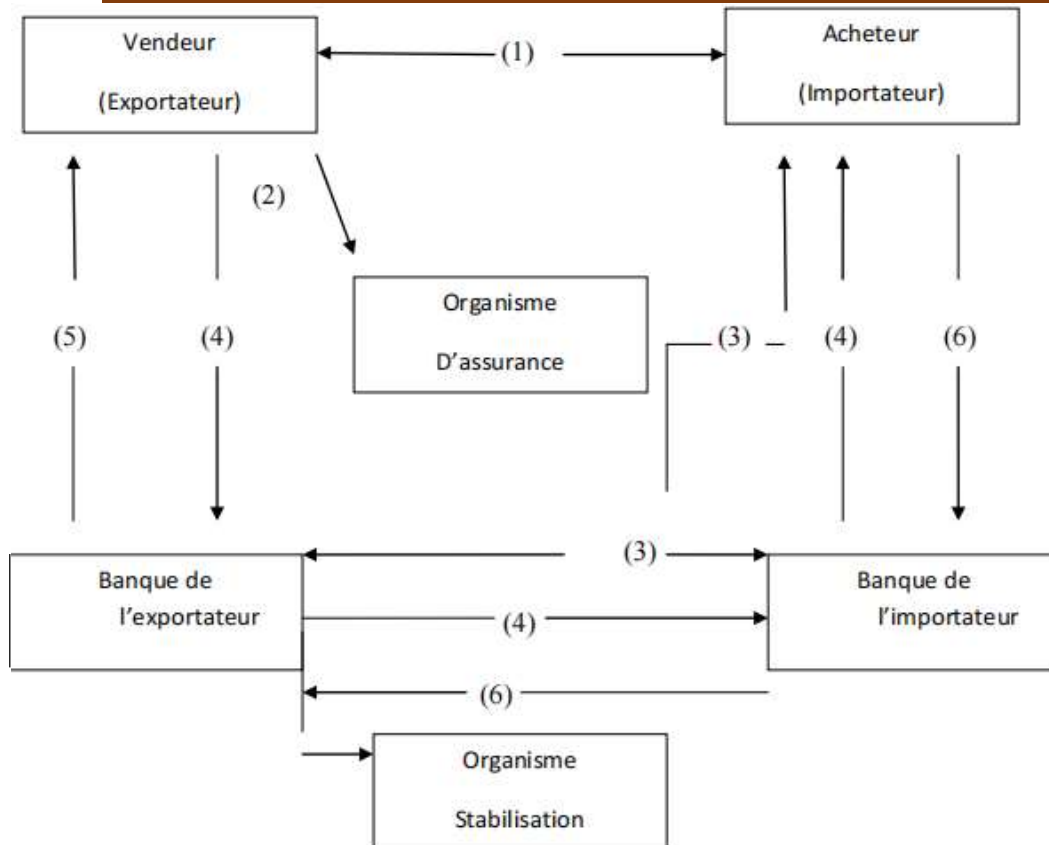
2-2 Les caractéristiques du crédit acheteur :

- Un procédé utilisé pour les créances à l'exportation à moyen et long terme (12 mois), il s'applique essentiellement aux contrats de fournitures de biens d'équipement et de prestations de service liés au montage des biens achetés (usine clefs sur portes, etc....)
- Le financement est généralement limité à 85 % du montant de la transaction (15% constituant souvent l'escompte)
- Le risque de non-paiement (risque commercial et /ou politique) est transféré au banquier.
- La banque peut se couvrir contre le risque de non-paiement (risque commercial et / ou politique) ;
- Son fonctionnement est proche de « reverse factoring » utilisé pour les créances à court terme en marché domestique.

2-3 Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur :

Les Avantages	Les inconvénients
<p>Pour l'exportateur :</p> <ul style="list-style-type: none">• Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;• Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;• Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;• Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées. <p>Pour l'importateur :</p> <ul style="list-style-type: none">• Bénéficiaire de délais de paiement.• Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.	<p>Pour l'exportateur :</p> <ul style="list-style-type: none">• Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;• Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué. <p>Pour l'importateur : L'acheteur, il se trouve face :</p> <ul style="list-style-type: none">• À deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;• À la lenteur de l'opération ;• Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;• Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

Figure N°09 : schéma représentatif du déroulement d'un crédit acheteur



Source : Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 28

- (1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les modalités de paiement : montant de l'escompte et le mode de son règlement, la partie à financer par le crédit acheteur ;
- (2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit : la part financière, les primes d'assurance... ;
- (3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur) ;
- (4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons) ;
- (5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée ;
- (6) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

3. Le Crédit-Bail Ou Leasing :

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

Régi par les dispositions des textes suivants : La loi 90/10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit (Art n° 112,116), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article 68 ; L'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, L'instruction de la Banque d'Algérie 07/96 du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément.

3-1 Définition :

Le crédit-bail, couramment appelé « leasing », est un contrat par lequel une personne, le crédit bailleur (société de financement, banque) achète un bien et le met à la disposition d'une autre personne, le preneur (locataire), moyennant le paiement d'un loyer. Le locataire n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition. Cependant dans une logique de comptes consolidés, les biens acquis en crédit-bail sont assimilés à des immobilisations. Ce contrat est assorti d'une promesse unilatérale de vente, selon laquelle le preneur a la possibilité, au terme de la période convenu d'acheter le bien¹⁹.

3-2 Le déroulement d'un crédit-bail²⁰ :

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires, conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics, machines- outils ...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur.
- Contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif.

Donc, la technique de leasing met en relation trois intervenants :

- Le fournisseur : vendeur ou fabricant
- L'opérateur locataire : qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse ensuite à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération.
- Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.
- Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel), ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

¹⁹ www.mémoireonlin.com/09/11/4822/m-crédit-bail-et-financement-des-entreprise.html, consulté le 17/06/2023

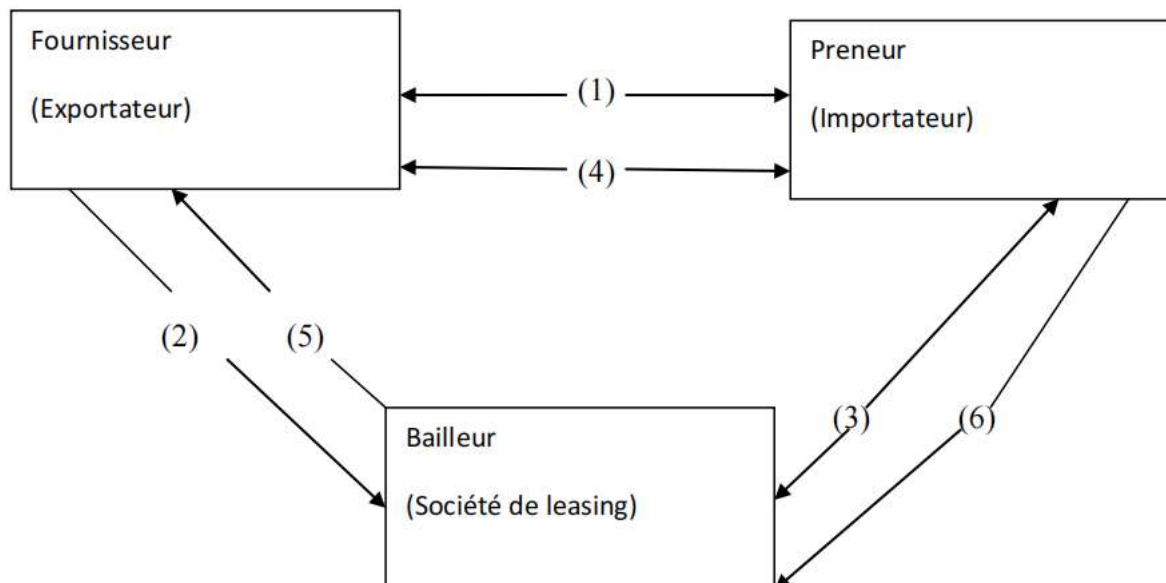
²⁰ Melle CHERIGUI Chahrazed « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes » 2014 page 131

3-3 Les avantages et les inconvénients du crédit-bail :

Les Avantages	Les inconvénients
<p>Pour le preneur : le crédit-bail permet :</p> <ul style="list-style-type: none">• D'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres.• D'obtenir à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat.• De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite.• De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan.• De bénéficier d'avantages fiscaux par rapport à un crédit de financement classique. <p>Pour le fournisseur : en lui permettant :</p> <ul style="list-style-type: none">• De bénéficier d'un financement souple.• D'être réglé au comptant sans être exposé au risque d'impayé et de change.	<ul style="list-style-type: none">• Il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.• Ce type de financement est réservé aux biens standards.• Les biens financiers ne peuvent être donnés en garantie.• Le crédit-bail ne remplace par un réel fonds de roulement dont les entreprises ont besoin pour mettre en marche la production. Il ne représente qu'un moyen de soulager l'entrepreneur

Chapitre 1 : Les différents instruments de paiement à l'international.

Figure N°10 : Schéma représentatifs du déroulement du crédit-bail :



Source : Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 31

- (1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant
- Les caractéristiques des équipements en question ;
 - Le prix de vente ;
 - Les délais de livraison ;
 - La formule convenue de crédit-bail.
- (2) Le contrat de fourniture : le fournisseur établit la demande du crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive ;
- (3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat ;
- (4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au preneur ;
- (5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition ;
- (6) Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

III. Autres techniques de financement

1. Le forfaitage :

1-1 Définition :

Le forfaitage, également connu sous le nom de rachat forfaitaire de créance ou escompte à forfait, est une méthode de financement qui comporte des éléments à la fois du crédit acheteurs et du crédit fournisseur. Dans cette démarche, un exportateur qui a accordé des délais de paiement à son client choisit de transférer les créances qu'il détient sur ce client à un organisme, qui peut être sa propre banque ou une société de forfaiting. En échange de cette cession, l'exportateur reçoit un paiement immédiat correspondant au montant nominal des créances, réduit des frais d'escompte. Cette cession est qualifiée d'escompte « à forfait » car elle constitue une vente définitive, sans possibilité de recours contre le cédant en cas de non-paiement par l'acheteur.

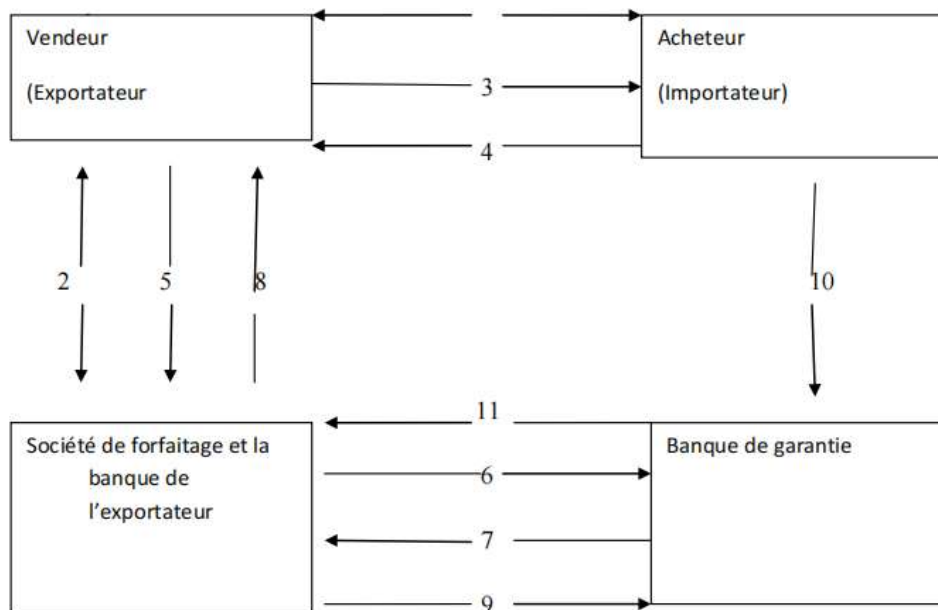
1-2 Les caractéristiques du forfaitage :

- Le forfaitage s'applique aux créances commerciales détenues à l'étranger dont les délais de paiement de la vente sont de 1 mois à 10 ans ;
- Le financement est assorti d'une garantie bancaire irrévocable émise par la banque de l'importateur ;
- Le forfaitage est applicable à tout type de créance (traite, lettre de change, crédit documentaire etc. ...)

1-3 Les avantages et les inconvénients du forfaitage :

Les Avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Reconstitution de la trésorerie. Evite le risque de non-paiement.• Evite le risque de non transfert.• Evite le risque de change.• Allège le bilan.	<ul style="list-style-type: none">• L'opération peut être retardée ou ralentie du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.• C'est une technique coûteuse.

Figure N°11 : Schéma représentatif du déroulement du forfaitage



Source : Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 34

- (1) Contrat commercial
- (2) Contrat de forfaitage
- (3) Livraison et facturation
- (4) Support de paiement
- (5) Transmission du support de paiement à l'escompte
- (6) Demande d'aval
- (7) Aval
- (8) Paiement au comptant du net escompte
- (9) Présentation du support de paiement à l'échéance
- (10) Paiement à l'échéance
- (11) Virement à l'échéance

2. La confirmation de commande :

2-1 Définition :

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

2-2 Les caractéristiques de la confirmation de commande :

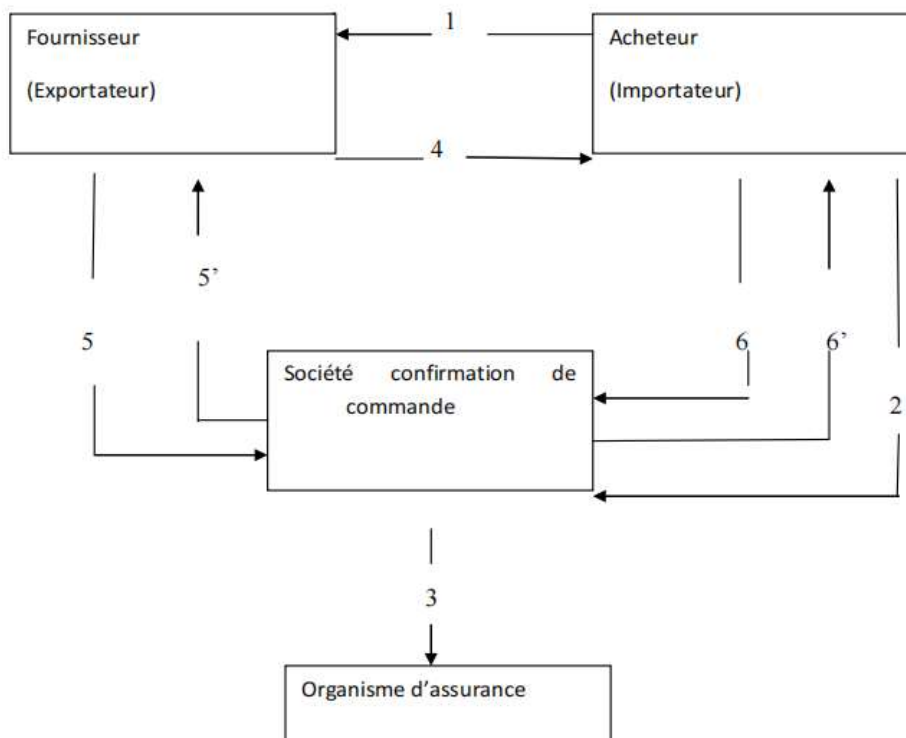
- Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.
- Le coût associé à la confirmation d'une commande comprend trois éléments : la commission de confirmation de commande, la prime d'assurance et le coût de financement. Ce dernier englobe le coût lié à la mobilisation des créances, auquel est ajouté un pourcentage pour couvrir les risques.

Chapitre 1 : Les différentes instruments de paiement à l'international.

2-3 Les avantages et les inconvénients de la confirmation de commande :

Les Avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La couverture de l'exportateur contre le risque de fabrication.• La couverture contre le risque de crédit.• La couverture contre le non transfert.	<ul style="list-style-type: none">• Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.• Ce coût est parfois impossible à identifier au préalable comme pour le crédit

Figuré N°12 : Schéma représentatif le déroulement de la confirmation de commande



Source : Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 36

- (1) Contrat commercial
- (2) Demande de confirmation de commande auprès de la société de confirmation de commande
- (3) Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance
- (4) Livraison de la marchandise
- (5) (5) présentation des documents d'expédition et des traites
- (6) (5') paiement
- (7) (6) présentation des traites à échéance
- (8) (6') paiement à l'échéance

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

Dans le commerce international, deux méthodes de paiement couramment utilisées sont le crédit documentaire (offrant une sécurité via des documents conformes) et la remise documentaire (alliant flexibilité et sécurité grâce aux banques). Une option plus risquée est l'encaissement simple, basée sur la confiance, sans implication bancaire, adaptée aux relations de longue date mais exposée à des litiges.

Il est crucial pour les entreprises d'analyser attentivement les méthodes de paiement en fonction de la transaction, des relations commerciales et des risques acceptables. Une gestion avisée des techniques de paiement garantit une fluidité et une sécurité financière optimales dans le commerce international.

Section 1 : L'encaissement simple

1. Définition :

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible c'est pour ça que l'explorateur il lui est possible de solliciter auprès de l'importateur une lettre de garantie de la banque, au cas où le règlement ne serait pas effectué à l'échéance prévue car il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur).

En d'autres termes l'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère¹.

2. Les intervenants d'un encaissement simple :

- **L'exportateur :**
 - il expédie la marchandise comme convenue ;
 - Il envoie la facturée du montant convenu.
- **L'importateur :**
 - il réceptionne la marchandise
 - Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée.

3. Déroulement de l'opération

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur ;
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

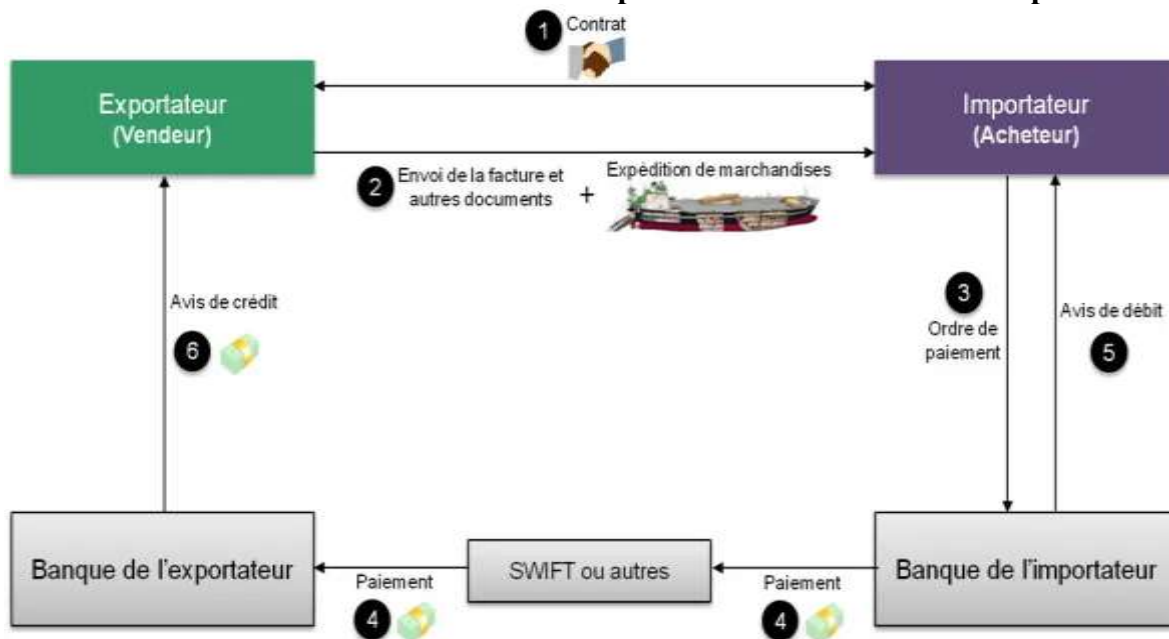
¹ Définition inspirée de la définition disponible dans le livre de Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

Remarque :

Cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales (par référence à la note 11/VGT14 du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie). Les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

FIGURE N°13 : schéma récapitulatif de l'encaissement simple



Source : Le site internet www.comprendrelespaiements.com/lencaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/

4. Les Avantages et inconvénients de l'encaissement simple

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité de la procédure. - Modération des coûts. - Rapidité. - Souplesse. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer. - De plus, en étant basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement, la mauvaise livraison, la livraison hors délai, le non transfert des fonds.

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

Section 2 : Le crédit documentaire

1. Définition :

Le crédit documentaire est un mode de règlement très utilisé dans le commerce international, en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants.

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage sur instructions d'un client (l'acheteur qui est le donneur d'ordre) et pour son propre compte soit :

- À payer le bénéficiaire ;
- À accepter et payer les effets de commerce tirés par le bénéficiaire sur elle-même ;
- À rembourser une autre banque ayant accepté, payé ou négocié les effets de commerce tirés par le bénéficiaire.

Cet engagement n'a de valeur que dans la mesure où le vendeur bénéficiaire remet les documents déterminés contractuellement et reconnus conformes par la banque notificatrice².

2. Intervenants d'une remise documentaire

➤ Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

➤ La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur sollicitée par son client, qui après avoir reçu des instructions elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La banque émettrice s'engage³ :

- A ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais.
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit.
- A respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire.
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.
- A payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- De proroger la validité du crédit.
- D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- D'accepter des amendements.

² Melle. BOUCHATAL Sabiha « Le commerce international Paiement, financement et risques y afférents » école supérieure de banque ; Décembre 2003

³ Melle CHERIGUI Chahrazed « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes » 2014 page 184

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

➤ La banque notificatrice :

La banque notificatrice est la banque correspondante de la banque émettrice. Cette banque reçoit le crédit documentaire, en vérifie la conformité avec le message d'ouverture, et le transmet ensuite au bénéficiaire. Dans certaines situations, elle peut également confirmer le crédit documentaire, mais elle ne s'engage pas à effectuer le paiement au bénéficiaire. En fin de compte, il est préférable que la banque notificatrice soit la banque affiliée au vendeur.

➤ Le bénéficiaire :

Le bénéficiaire est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.⁴

➤ La banque confirmatrice ⁵:

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires. La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été préalablement invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation.

3. Les types de Credoc ⁶:

Il existe divers types de Credoc basés sur le même principe qui se distinguent les uns des autres par les modalités d'application. Ils sont classés selon différents critères :

3-1 Selon le critère de sécurité :

- Le Credoc révocable : (ne s'utilise plus) Il peut être modifié ou annulé sans avis préalable au bénéficiaire. À tout moment, l'acheteur peut revenir sur sa décision et rompre le contrat.
- Le Credoc irrévocable notifié : Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord du bénéficiaire. Il engage la banque émettrice de payer le crédit.
- Le Credoc irrévocable notifié et confirmé : Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale, qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer.

3-2 Selon le critère « mode de réalisation » :

- Credoc par paiement à vue : l'opération se réalise sur la base du donnant-donnant, remise des documents contre paiement.
- Credoc par acceptation : dans le cas où, l'exportateur est disposé à consentir à son client étranger un délai de paiement, mais désire à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance sous forme d'un effet de commerce mobilisable. Dans ce cas, la banque confirmatrice/ notifiative a l'obligation d'accepter un effet qui lui est

⁴ Melle CHERIGUI Chahrazed « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes » 2014 page 185

⁵ Melle CHERIGUI Chahrazed « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes » 2014 page 185

⁶ Donnez reconstituer à travers le cour émis par MADAME CHERROU dans le module de institue financière et commerce international ; année universitaire 2020/2021

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

présenté par l'exportateur pourvu que les termes et conditions d'ouverture soient respectés. (Présentation des documents= acceptation d'effets de commerce).

- Credoc par paiement différé : crédit réalisable à 'X' jours de la date d'expédition. A ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents, mais il ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le « X/X/X »).
- Credoc par négociation de tirage : les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par la banque désignée dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit.

3-3 Les autres formes du Credoc

- Credoc back to back : il arrive qu'on ne puisse pas transférer un crédit pour différentes raisons (devises différentes, lieu d'embarquement.). Dans ce cas, on ouvre un nouveau crédit qui viendra s'appuyer sur le premier.
- Credoc Red clause : permet au bénéficiaire d'obtenir des avances de fonds avant la présentation des documents. Cette avance est faite contre l'engagement du bénéficiaire de remettre les documents conformes (immédiatement après l'expédition ou de rembourser toute somme avancée. Ce type de crédit est choisi dans le cadre d'une confiance réciproque forte.
- Credoc green clause : l'avance de fonds est subordonnée à la présentation des documents prouvant l'existence réelle des marchandises qui sont notifiées au profit de la banque qui avance les fonds, donc la green clause est moins risquée que la Red clause.
- Credoc revolving : du fait de l'existence des transactions commerciales recouvrant à un roulement cyclique d'importations ou d'exportations pour une durée déterminée, et afin de désengager les banques des ouvertures de Credoc multiples, concernant un même objet, ces derniers ont inventé un crédit dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. L'importateur peut recouvrer à cette formule de crédit pour couvrir un courant d'importation étalé sur une période déterminée. La formule revolving lui permettra d'ouvrir un courant d'importations étalé sur une période fixée à l'avance, soit après son utilisation.
- Credoc transférable : l'exportateur peut désigner un ou plusieurs bénéficiaires du transfert. Ce transfert repose sur les conditions définies par l'article 38 des RUU600.

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

4. Les avantages et inconvénient du Credoc ⁷:

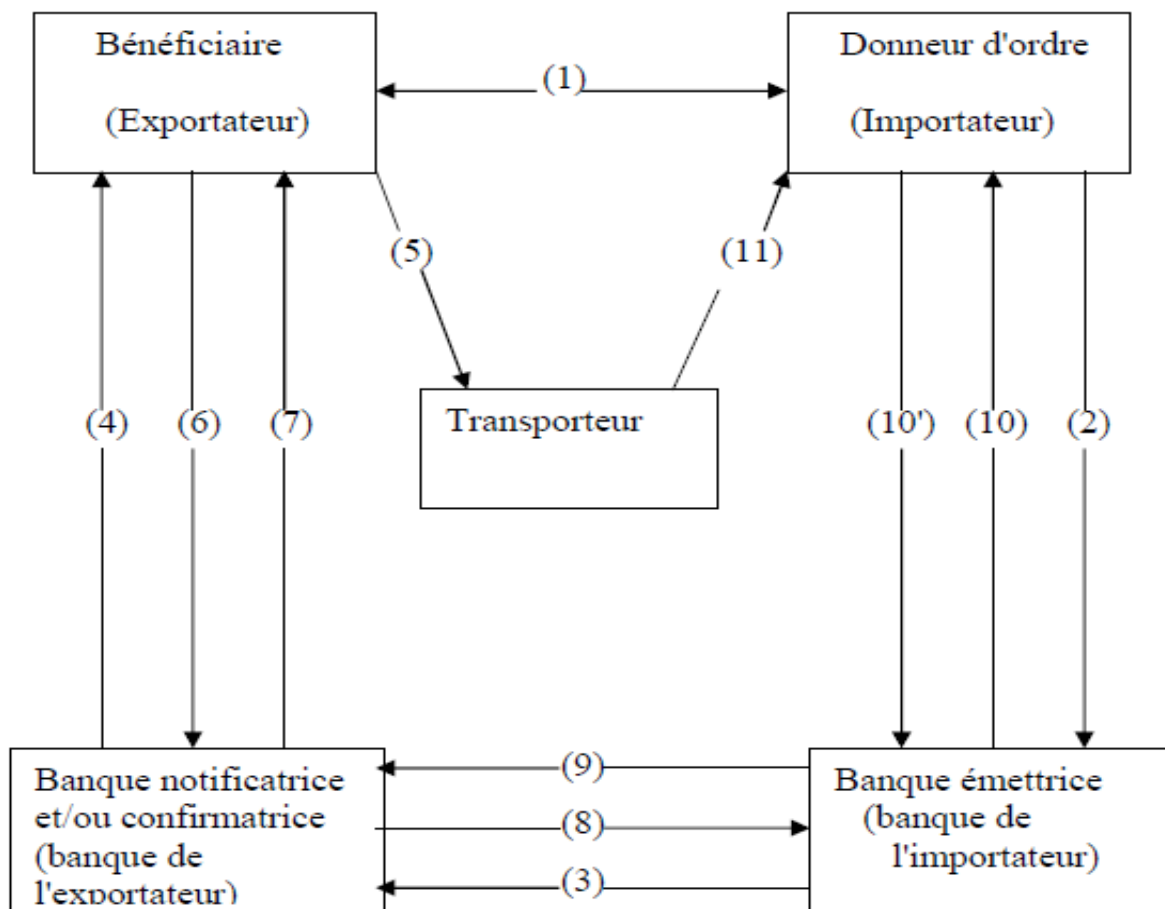
Le Credoc a des avantages et des Inconvénients pour les 4 intervenants du Credoc :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">➤ <u>Pour l'importateur :</u><ul style="list-style-type: none">• La sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents pouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme• Il bénéficie d'une garantie documentaire• Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.➤ <u>Pour l'exportateur :</u><ul style="list-style-type: none">• Facilité de recouvrement de créances• Une sécurité satisfaisante d'il s'agit d'un Credoc irrévocable et total en cas d'un Credoc irrévocable et confirmé• Rapidité de paiement➤ <u>Pour la banque :</u><ul style="list-style-type: none">• Une rémunération dû à l'ouverture de crédit, transfert de fonds et documents.	<ul style="list-style-type: none">• Le formalisme et la complexité de la procédure.• Si l'exportateur bénéficie d'une très grande sécurité, les banques quant à elles encourent plusieurs risques :• Le premier risque et d'ordre technique et résulte d'une erreur dans la vérification des documents.• De même le risque d'insolvabilité de la banque émettrice n'est pas à écarter.• En fin, et comme dans toutes les opérations assorties d'un engagement pris pour compte d'une entité étrangère nous retrouvons le risque politique et donc le risque de non transfert

⁷ Ahmed Ali Kenza et Ait Belabbas Louiza « la remise documentaire comme technique de paiement à l'internationale » ; année universitaire 2017/2018 page 11

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

FIGURE N°14 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire



Source : Melle. BOUCHATAL Sabiha « Le commerce international Paiement, financement et risques y afférents » de Décembre 2003 page40

(1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.

(2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque

(3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.

(4) La banque notificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.

(5) L'exportateur expédie la marchandise.

(6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.

(7) La banque désignée (généralement la banque notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.

(8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.

(9) La banque émettrice règle la banque désignée (notificatrice dans ce cas).

(10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.

(10') L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

Section 3 : La remise (encaissement documentaire)

1. Définition :

La remise documentaire est l'opération par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée banque remettante) de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)⁸.

La technique de la remise documentaire est conseillée dans les cas suivants :

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance,
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute,
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle strict des changes ou par restrictions de quelques sortes.

2. Les Intervenants D'une Remise Documentaire :

- Le donneur d'ordre : c'est-à-dire le vendeur qui remet les documents à sa banque et lui donne l'ordre d'encaissement.
- La banque remettante : c'est-à-dire la banque à laquelle le donneur d'ordre a confié l'opération d'encaissement dans le pays de l'acheteur
- La banque présentatrice : c'est elle qui se charge de l'encaissement ou obtient une acceptation de la part du tiré suivant les instructions données dans l'ordre d'encaissement par la banque remettante.
- Enfin le tiré : c'est l'acheteur ou l'importateur auquel sont présentés les documents d'encaissement et qui paie un montant ou accepte une lettre de change.

3. Les types de la remise documentaire :

Il y a trois types de remise documentaire, à savoir :

Documents contre paiement (D/P) :

La banque présentatrice informe l'importateur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat.

Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste cependant soumise au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

Documents contre acceptation (D/A) :

La banque présentatrice informe l'importateur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation de la traite à ces derniers.

Cette formule n'offre pas de garantie sûre à l'exportateur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

⁸ MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, paris, 2007, P.30

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite soit avalisée par la banque présentatrice pour se couvrir du risque d'insolvabilité.

Document contre acceptation et aval (D/A. A) :

Dans ce cas l'exportateur exige à ce que la traite soit avalisée par la banque intermédiaire pour se prémunir contre le risque de non-paiement de son client à l'élégance.

4. Le déroulement d'une opération de la remise documentaire :

➤ **La signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur :**

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

➤ **L'expédition des marchandises :**

L'exportateur expédie la marchandise comme convenue

➤ **Remise des documents :**

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

➤ **L'envoi des documents à la banque présentatrice :**

La banque remettante envoie les documents à la banque présentatrice, chargée de l'encaissement conformément aux instructions introduites dans l'ordre d'encaissement, et les remet à l'acheteur soit contre paiement ou contre acceptation.

➤ **La remise des documents :**

La banque présentatrice chargé de l'encaissement remet les documents à l'importateur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.

➤ **Paiement ou acceptation :**

En acceptant les documents, l'importateur paie sa banque et lève les documents, sinon il établit un document de contre acceptation, désormais il peut prendre possession de la marchandise.

➤ **Paiement de la banque remettante :**

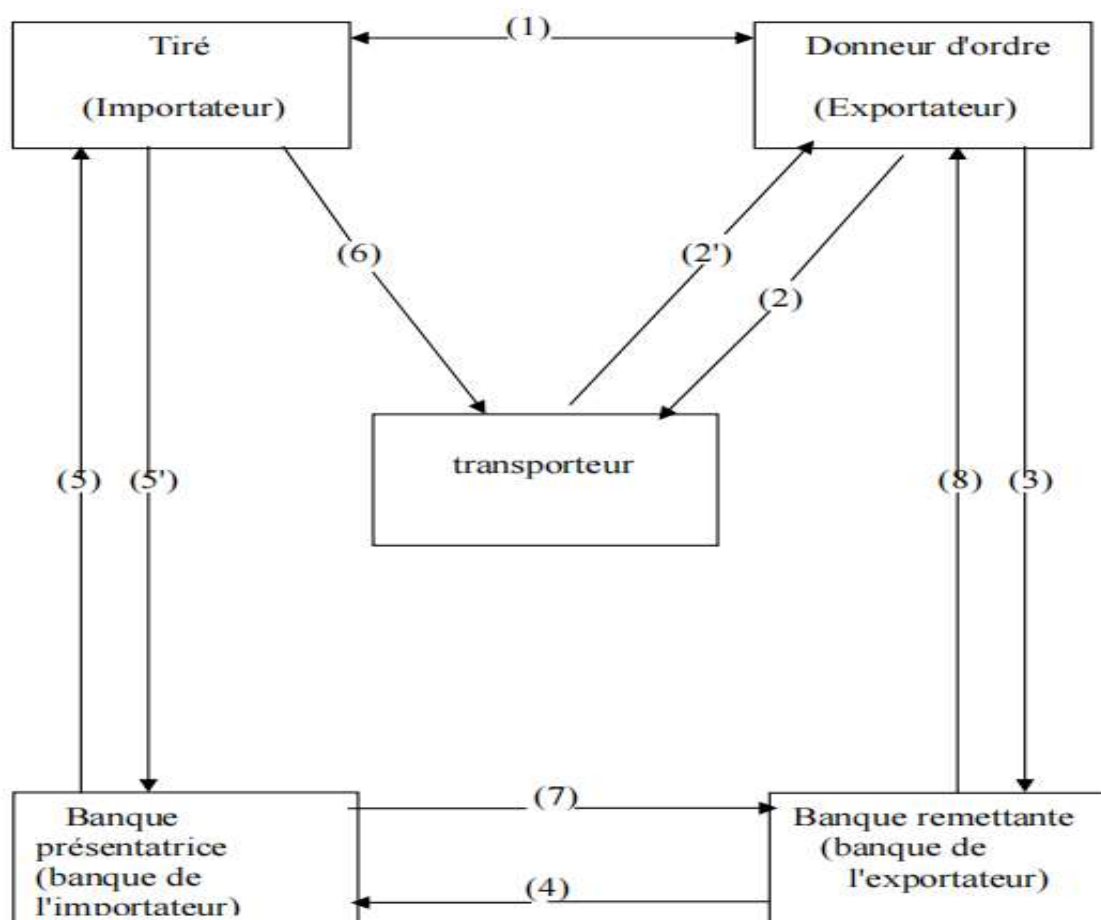
En cas de RemDoc contre paiement la banque présentatrice règle la banque remettante, en cas de RemDoc contre acceptation, l'exportateur sera réglé au délai convenu.

➤ **Crédit au vendeur :**

La banque du vendeur dès qu'elle va recevoir les fonds, elle va créditer le compte de son client du montant de son exportation.

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

FIGURE N° 15 : Schéma représentatif d'une remise documentaire



Source : Mémoire de Melle. BOUCHATAL Sabiha « Le commerce international Paiement, financement et risques y afférents » de Décembre 2003 page 46

- (1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- (2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son Correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notifiatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.
- (5) L'exportateur expédie la marchandise.
- (6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.
- (7) La banque désignée (généralement la banque notifiatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice règle la banque désignée (notificatrice dans ce cas).
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- (10') L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- (11) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

5. Les avantages et les Inconvénients de la REMDOC⁹ :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>Pour l'importateur :</u> <ul style="list-style-type: none"> • La procédure est plus souple que le CREDOC moins de formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. • Pas d'obligation de levée des documents ; • Ne mobilise pas la trésorerie ni de ligne de crédit ; • Le coût bancaire plus faible qu'un CREDOC. ➤ <u>Pour l'exportateur :</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'exportateur est assuré que l'importateur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque, le montant de la facture. • Possibilité d'escompte de la remise documentaire. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>Pour l'importateur :</u> <ul style="list-style-type: none"> • Prélèvement d'échantillons et examen de la marchandise est impossible. • En cas d'impayé pour une remise documentaire par acceptation d'établissement d'un protêt peut endommager sa réputation. ➤ <u>Pour l'exportateur :</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'acheteur peut évoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. • Cette technique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage)

En conclusion les partenaires commerciaux sont depuis longtemps en mesure d'utiliser des outils et des méthodes de paiement appropriés. Par conséquent, nous pensons que le choix du mode de paiement approprié dépend du fournisseur et de l'acheteur. Pour cette raison, il n'y a qu'une seule voie qui s'ouvre aux clients et à leurs banques, c'est-à-dire les partenariats qui peuvent constituer le point de convergence des buts et intérêts recherchés par les deux parties.

⁹ RASSOUL SAMIA et REKBI CELIA « Les moyens de paiement et de financement de commerce extérieur. Cas de crédit documentaire, BEA Tizi-Ouzou » année universitaire 2021/2022 page 37

CHAPITRE 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur

Dans le domaine du commerce international, différents acteurs interviennent pour soutenir et faciliter les échanges entre les pays. Parmi ces acteurs clés du financement du commerce extérieur, nous retrouvons les banques, les importateurs et exportateurs, les organismes de crédit et Les courtiers en commerce extérieur. Chacun d'entre eux joue un rôle crucial en offrant des services financiers spécifiques, garantissant la sécurité des transactions et favorisant le développement des échanges internationaux. Ce chapitre se concentre sur les rôles et obligations de ces acteurs clés, explorant leur contribution essentielle dans le domaine du financement du commerce extérieur.

Séction1 : Les banques commerciales

1. Définition simple d'une banque commerciale :

Aussi nommé banque de second rang c'est une Institution financière qui est sous l'égide de la banque centrale, assure la gestion de l'épargne et des moyens de paiement, la création de monnaie scripturale¹ et l'octroi de crédit.²

Surtout à ne pas la confondre avec la banque d'investissement qui ne traitent généralement pas avec le grand public et qui a pour mission de conseiller et d'accompagner les clients fortunés de grandes entreprises, voire des Etats, dans leurs activités et leurs investissements financiers (les fusions et acquisitions, les émissions d'actions et d'obligations).

2. Le rôle des banques commerciale :

Leurs rôles consistent à fournir des financements à court et à long terme, à assurer des transactions de paiement, à faciliter les opérations de change, à gérer les risques de change et à fournir des services de garantie et de cautionnement.

3. Les obligations des banques commerciales³:

- Fournir des financements pour les transactions commerciales, notamment sous forme de lettres de crédit, de remises documentaires et de financements de factures.
- Assurer les paiements entre les parties en garantissant que les documents requis sont fournis avant le paiement.

¹ Représente les avoirs au crédit des comptes bancaires détenus par les agents économiques et créés par les banques commerciales.

² Définition inspirée depuis la définition disponible sur le site internet : « fr.wiktionary.org/wiki/banque commerciale » consulté le 27/04/23 à 17h

³ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources :

- cairn.info/principes-de-technique-bancaire--9782100726431-page-377.htm
- jstor.org/stable/24688704
- pricebank.fr/questions-reponses/questions-frequentes/obligations-banquier-face-clients.html

CHAPITRE 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur

- Assister les parties dans la gestion des risques de change en offrant des contrats de change.
- Fournir des services de conseil et d'assistance pour aider les parties à comprendre les exigences réglementaires, les procédures douanières et autres aspects du commerce international.

Section 2 : Les Exportateurs

1. Définition d'un exportateur :

Un exportateur est une personne physique ou morale qui exporte des biens ou des services hors de son pays vers des marchés étrangers. Son activité principale est la vente de produits nationaux sur les marchés internationaux.

Les exportateurs ont généralement des départements dédiés au développement de nouveaux marchés à l'étranger, à la prospection commerciale, à l'adaptation de leurs produits aux normes internationales, à la gestion logistique des exportations et au suivi des procédures douanières⁴.

2. Le rôle d'un exportateur :

Son rôle consiste à produire ou à acheter des biens destinés à l'exportation et à s'assurer que ces biens sont livrés conformément aux termes convenus.

3. Les obligations des exportateurs ⁵:

- Fournir des biens de qualité conforme aux spécifications convenues avec les acheteurs.
- Fournir les documents requis pour les transactions commerciales, tels que les factures, les listes de colisage, les certificats d'origine, etc.
- Ils sont aussi tenus de communiquer aux autorités l'adresse où peuvent être retrouvées les marchandises en cas où ils les contrôlent.
- Obtenir les licences et les autorisations requises pour l'exportation.
- Assurer la livraison des biens dans les délais et les conditions convenus avec les acheteurs.

⁴ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources (consulté le 30/04/23 à 10h) :

- La définition du Larousse : www.larousse.fr/dictionnaires/francais/exportateur/32305
- La définition de l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE)
- La définition du guide de l'exportateur du Ministère de l'Economie et des Finances français

⁵ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources (consulté le 30/04/23 à 13h) :

- cbsa-asfc.gc.ca/services/export/guide-fra.html
- legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006071307/LEGISCTA000026211283/
- douane.gouv.fr/fiche/limport-ou-lexport-une-obligation-declarer-sa-marchandise

CHAPITRE 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur

Section 3 : Importateurs

1. Définition d'un importateur :

Toute personne physique ou morale qui, dans le cadre de ses activités professionnelles, achète des produits ou services à l'étranger pour les proposer sur son marché local⁶.

2. Le rôle d'un importateur :

Leur rôle consiste à s'assurer que les biens achetés répondent aux spécifications convenues et à s'assurer que les paiements sont effectués dans les délais et les conditions convenus.

3. Les obligations des importateurs⁷ :

- Fournir des spécifications précises pour les biens qu'ils souhaitent acheter.
- Effectuer les paiements dans les délais et les conditions convenus avec les vendeurs étrangers.
- Détenir une licence d'importation pour le bien à importé
- S'assurer que les marchandises qu'ils importent sont en conformité avec les normes et les réglementations en vigueur dans leur pays

⁶ glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importateur.html

⁷ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources (consulté le 09/05/23 à 18h) :

- laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/E-19/TexteCompleet.html
- international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/text-texte/07.aspx?Lang=fra
- Journal officiel de l'Union européenne, Édition de langue française ,5 mai 2023

CHAPITRE 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur

Section 4 : Organismes de crédit à l'exportation

1. Définition de l'organismes de crédit à l'exportation

Les Agences de crédit à l'exportation, ou « ACE », sont des institutions gouvernementales ou paragouvernementales dont la mission première est de faciliter le commerce extérieur du pays qu'elles supportent. Elles interviennent entre un vendeur et un acheteur de biens en fournissant des garanties d'exportation, des prêts à l'exportation, des assurances crédit et des garanties de change pour aider à sécuriser les transactions commerciales et à atténuer les risques associées⁸.

2. Les obligations de l'organisme de crédit à l'exportation⁹ :

- Fournir des conseils et une assistance : Les organismes de crédit à l'exportation et les agences de crédit à l'importation offrent souvent des conseils et une assistance pour aider les entreprises à naviguer dans les complexités du commerce international. Ils peuvent fournir des informations sur les réglementations, les pratiques commerciales locales et les exigences douanières.
- Fournir des garanties d'exportation : Les organismes de crédit à l'exportation fournissent des garanties pour les exportations afin de protéger les exportateurs contre les risques politiques et commerciaux. Ils garantissent également les prêts à l'exportation pour aider les exportateurs à obtenir un financement à des taux d'intérêt avantageux.
- Fournir des assurance-crédit : Les agences de crédit à l'importation offrent des assurances crédit pour les importations afin de protéger les importateurs contre les risques liés au non-paiement de la part de leurs acheteurs étrangers.
- Offrir des financements : Les organismes de crédit à l'exportation offrent des financements pour aider les exportateurs à financer leurs opérations d'exportation. Ils peuvent fournir des prêts à des taux d'intérêt préférentiels pour aider les exportateurs à concurrencer sur les marchés étrangers.
- Faciliter les opérations de change : Les organismes de crédit à l'exportation et les agences de crédit à l'importation peuvent offrir des services de change pour aider les entreprises à gérer les risques de change associés aux transactions commerciales internationales.

⁸ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de mes connaissances préalables et en se basent sur la définition provenant du site internet : cafafinance.com/fr/bulletins/les-agences-de-credit-a-l-exportation-une-source-de-financement-a-considerer/, consulté le 05/05/23 à 15h

⁹ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources :

- [oecd.org/official documents/publicdisplaydocumentpdf/ ? doclanguage=fr&cote=tad/pg \(2020\)1](http://oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=fr&cote=tad/pg(2020)1)
- [eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/ ? uri=CELEX :52012XC1219\(01\) &from=BG](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC1219(01)&from=BG)
- Pierre Alfredo « **Fiches de Droit du commerce international** » édition Ellipses, 2019, pages 201 à 213

CHAPITRE 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur

Section5 : Les courtiers en commerce extérieur

1. Définition du courtier en commerce extérieur :

Le courtier est un Commerçant indépendant, dont le rôle est de mettre en rapport un offreur et un demandeur. Le courtage est donc une activité d'intermédiaire de commerce consistant à rapprocher vendeur et acheteur. A la différence de l'agent commercial, le courtier ne peut en aucun cas signer de contrat ni prendre d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre. Sa mission est uniquement basée sur la mise en relation acheteur-vendeur. Il agit en toute indépendance et n'a pas d'obligation de résultat, c'est à dire de passation de commande. Sa rémunération est un « courtage ». Il est en général spécialisé par produit et par zone géographique¹⁰.

2. Les obligations des courtiers en commerce extérieur ¹¹:

Les courtiers en commerce extérieur ont des obligations importantes à respecter pour assurer des transactions commerciales réussies et éthiques. Voici quelques-unes des obligations auxquelles les courtiers en commerce extérieur sont tenus de se conformer :

- Respecter les normes du commerce international établies par le Traité sur le commerce des armes (TCA), qui réglemente le commerce des armes conventionnelles et vise à prévenir leur détournement vers des utilisations illicites.
- Obtenir les licences et les autorisations nécessaires pour les exportations et les importations, conformément aux règles et aux réglementations nationales et internationales.
- Faire preuve de diligence raisonnable en matière de vérification des antécédents des clients et des fournisseurs, afin de s'assurer qu'ils ne sont pas impliqués dans des activités illégales ou contraires à l'éthique.
- Respecter les lois et les règlements en matière de commerce international, y compris les restrictions en matière d'embargo, de sanctions et de contrôle des exportations

¹⁰ globalnegotiator.com/commerce-international-exterieur/dictionnaire/courtier/

¹¹ Une synthèse personnelle à partir des informations provenant de plusieurs sources (consulté le 06/05/23 à 18h)

- banquemonde.org/fr/topic/trade/overview
- international.gc.ca/trade-commerce/controls-controles/brokering-courtage/index.aspx?lang=fra
- cours-de-droit.net/les-actes-de-commerce-par-la-forme-par-nature-par-accessoire-a121612098/

CHAPITRE 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur

- Fournir des conseils et des informations exacts, complets et transparents à leurs clients, notamment sur les réglementations et les restrictions applicables aux transactions commerciales
- Maintenir une documentation complète et précise des transactions commerciales et être en mesure de la fournir sur demande aux autorités compétentes
- Protéger la confidentialité des informations commerciales et des données personnelles de leurs clients et des fournisseurs, conformément aux lois et aux réglementations applicables
- Respecter les obligations fiscales et comptables, et tenir des registres précis et à jour de leurs activités commerciales

En respectant ces obligations, les courtiers en commerce extérieur contribuent à garantir des transactions commerciales équitables, légales et éthiques, qui soutiennent le développement économique et social.

En conclusion, les acteurs du financement du commerce extérieur jouent des rôles essentiels dans la facilitation des transactions commerciales internationales.

En collaborant étroitement, ces acteurs contribuent à réduire les risques, à faciliter les échanges et à stimuler la croissance du commerce extérieur. Toutefois, il est important de noter que chaque acteur a des obligations spécifiques à remplir pour assurer le bon fonctionnement du financement du commerce extérieur. Les banques doivent fournir des services fiables et sécurisés, les compagnies d'assurance-crédit doivent évaluer et gérer les risques de crédit de manière diligente, et les organismes publics doivent soutenir les entreprises dans leurs efforts d'expansion internationale.

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

Dans les chapitres précédents nous avons présenté les différents moyens et techniques de paiements et de financement ainsi que les risques auxquels sont confrontés les opérateurs et les garanties internationales.

En Algérie, les transactions commerciales internationales sont effectuées par l'intermédiaire de la Banque d'Algérie, dans le cadre de sa politique de contrôle des changements.

Pour approfondir notre compréhension des concepts théoriques mentionnés précédemment, nous allons illustrer notre étude de recherche avec un exemple concret que nous avons analysé lors de notre stage au sein de la BEA de Tizi Ouzou. Cet exemple porte sur un cas d'importation ayant subi d'un règlement par remise documentaire à échéance, afin d'évaluer le niveau d'engagement de la BEA dans les opérations de commerce international ; mais avant d'étudier ce cas pratique nous donnerons en premier lieu un petit aperçu historique sur la Banque extérieur d'Algérie, ses missions et son organisation.

Section 01 : Présentation de la BEA

I. Généralité sur la BEA

1- historiques et évolution de la BEA :

L'idée de la création de la BEA a émergé suite à la nationalisation du secteur bancaire après l'indépendance (1966-1967), en vue d'établir un système monétaire national capable de satisfaire les demandes croissantes de financement du secteur économique.

La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci a représenté 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)

Bien que la BEA soit une entreprise publique, elle est soumise aux lois du commerce et de la concurrence. En outre, son objectif primordial est de financer le commerce extérieur ainsi que de participer à toutes les opérations monétaires requises par l'économie.

Initialement elle était prévue pour servir les grandes entreprises énergétiques et industrielles, et avec le temps elle a réussi le pari de devenir une banque universelle et à diversifier son portefeuille.

Après l'adoption de la loi N°01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, La BEA change de statut et devient le 5 février 1989, une

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

société par action selon la loi 01-89 une avec une capitale sociale d'un milliard de dinars après que celui eu été de 20 millions de dinars au début de son activité.

La répartition du capital de la BEA est la suivante :

- 35% pour la Caisse de participation, construction et urbanisme ;
- 35% pour le Fonds de participation de l'électronique et télécommunication ;
- 20% pour la Caisse de participation services ;
- 10% pour la Caisse de participation chimie, pétrochimie et pharmacie.

Le capital mondial de la BEA ne cesse d'augmenter. En 1993, il était de 1,6 milliard de dinars et a atteint 5,6 milliards de dinars en 1995, puis 12,2 milliards de dinars en 2001. Aujourd'hui encore, le capital continue d'augmenter.

En 2011, la BEA a ouvert la première agence en libre-service sur le territoire algérien dont le capital était de 76 milliards de dinars, et en 2012 elle atteint 127 agences.

En 2017, la BEA a marqué une augmentation qui atteint 150 milliards de dinars de capital social, ainsi elle a annoncé que son futur projet consiste en l'ouverture de nouvelles agences en France.

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA. Cette augmentation du capital s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

Dans le but de mettre en œuvre sa stratégie de croissance, la BEA a choisi d'étendre et de renforcer son réseau d'agences, dans le but de se rapprocher de ses clients et de leur proposer une gamme diversifiée de produits, notamment dans le domaine du commerce international. Grâce à cette expansion, la BEA est devenue un acteur majeur dans le secteur financier et économique.

2- Les missions de la BEA

La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) a pour mission principale de jouer un rôle central dans le domaine financier et bancaire en Algérie, en contribuant au développement économique et en fournissant des services financiers de qualité. Ses missions comprennent généralement les éléments suivants :

- **Intermédiation Financière** : La BEA facilite les transactions financières entre les entreprises, les particuliers et les gouvernements. Elle sert d'intermédiaire entre les emprunteurs et les prêteurs, favorisant ainsi l'investissement et le financement de projets.
- **Soutien au Commerce Extérieur** : La BEA joue un rôle crucial dans le financement du commerce international en facilitant les opérations d'importation et d'exportation. Elle propose des services liés aux lettres de crédit, au financement du commerce et aux opérations de change pour les entreprises.
- **Services Bancaires aux Particuliers** : Elle offre des produits et services bancaires aux particuliers, notamment des comptes d'épargne, des prêts, des cartes de crédit et des services de paiement.

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

- **Financement de Projets** : La BEA peut financer des projets d'investissement, qu'il s'agisse d'infrastructures, d'industries ou d'autres initiatives économiques, contribuant ainsi au développement économique du pays.
- **Promotion de l'Inclusion Financière** : Elle s'efforce de promouvoir l'inclusion financière en étendant l'accès aux services bancaires à un plus grand nombre de citoyens et en encourageant l'utilisation des services financiers numériques.
- **Gestion des Réserves de Change** : En tant qu'institution financière majeure en Algérie, la BEA peut également jouer un rôle dans la gestion des réserves de change du pays.
- **Contribution au Développement Économique** : La BEA participe activement au développement économique de l'Algérie en soutenant les secteurs clés de l'économie et en favorisant l'investissement national et étranger.
- **Conformité et Régulation** : Elle doit également se conformer aux réglementations bancaires et financières nationales et internationales tout en mettant en place des procédures de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Il est important de noter que les missions spécifiques de la BEA peuvent évoluer avec le temps en réponse aux besoins changeants de l'économie et des marchés financiers en Algérie.

3-Les Objectifs de la BEA :

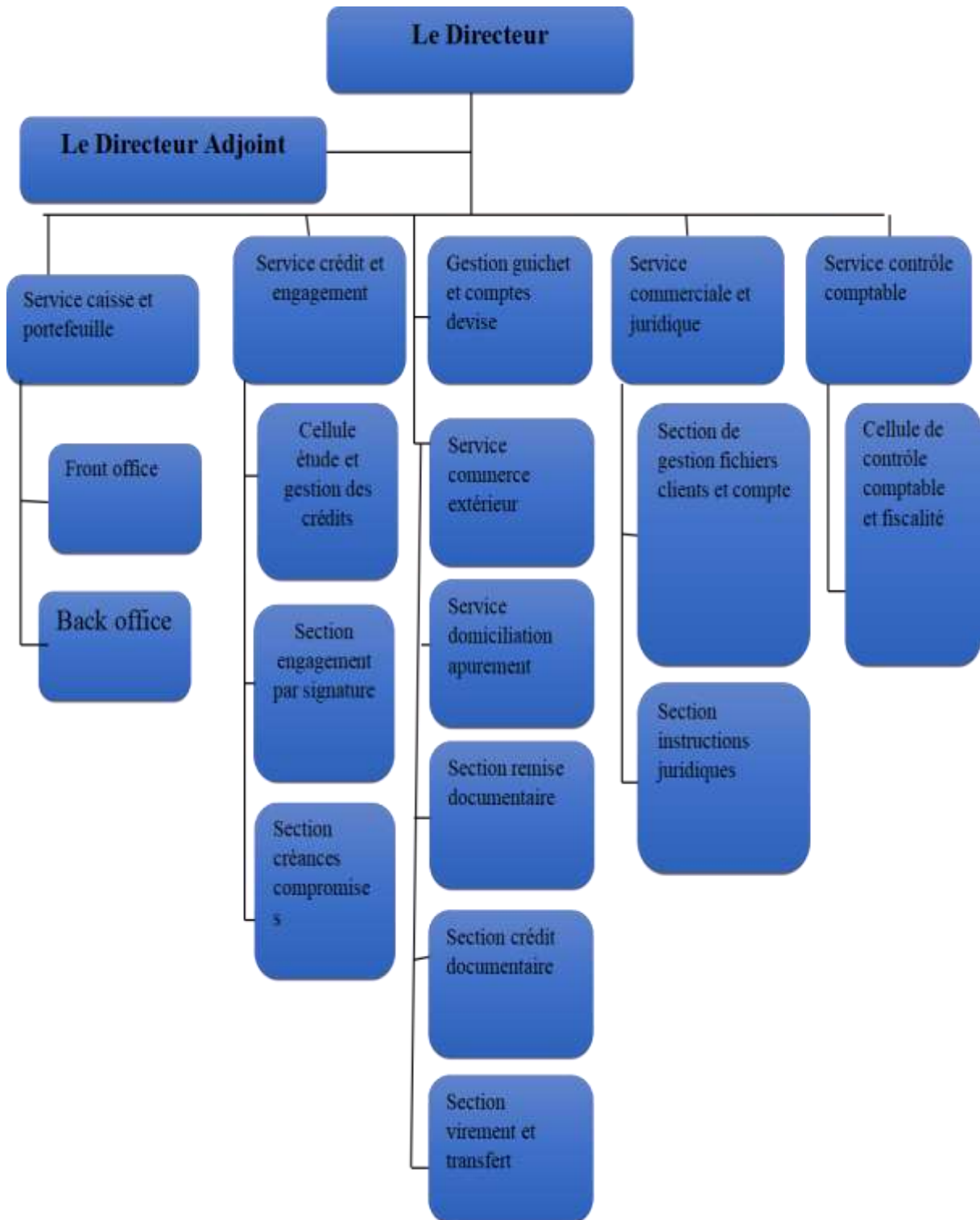
L'objectif fondamental d'une institution financière est d'assurer le financement de l'économie dans le but de stimuler la croissance et le développement. Pour ce faire, elle doit travailler à maximiser la rentabilité des ressources financières disponibles au sein de la société. Cette rentabilité accrue des ressources permet ensuite une redistribution stratégique au profit de la prospérité générale de l'économie. Cela s'accomplit principalement en octroyant des crédits à divers secteurs d'activité, facilitant ainsi leur expansion, leur innovation et leur contribution à l'ensemble de l'économie. En somme, l'institution financière joue un rôle crucial en agissant comme un levier de développement, en mobilisant les fonds disponibles vers des projets productifs et en favorisant ainsi la prospérité économique globale. Ses objectifs visent à :

- L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produits.
- L'introduction des nouvelles techniques managérielles et marketing.
- La bonne gestion de ses ressources humaines.
- L'élargissement de son réseau d'agences pour se rapprocher aux maximums de la clientèle.
- L'amélioration du système d'information.
- Une approche visant à contrôler les risques associés à l'octroi et à la gestion de crédits.

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

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

FIGURE N° 16 : L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou



Source : document interne de la BEA

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du BEA Tizi-Ouzou

II. Présentation et organisation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 TIZI-OUZOU

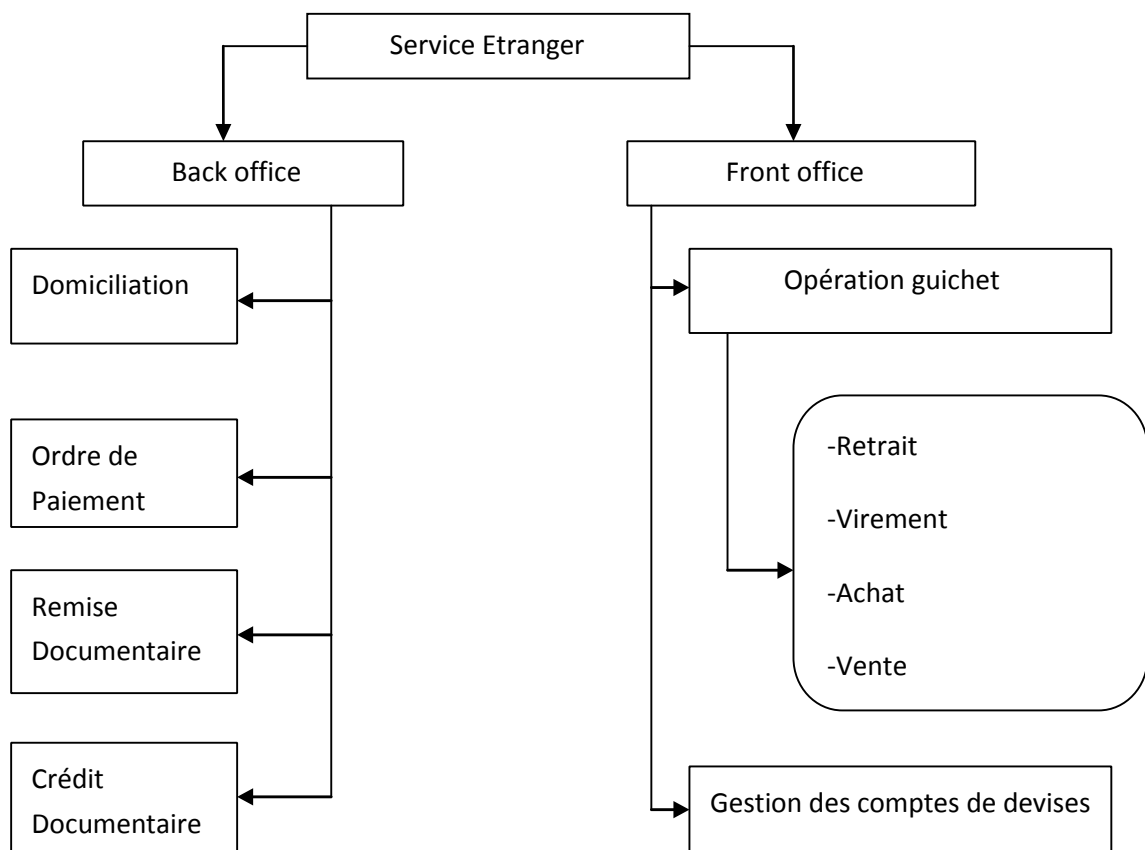
1- Présentation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 TIZI-OUZOU

L'installation d'un service étranger est soumise à une de l'autorité monétaire.

À l'intérieur de l'agence, le département des affaires étrangères revêt une importance cruciale. En effet, le commerce international connaît une croissance constante, en particulier avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie. Cela a entraîné les banques commerciales dans un processus de croissance pour répondre aux besoins croissants de leur clientèle.

2- organisation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 TIZI-OUZOU

FIGURE N° 17 : Organigramme des opérations du service étranger de la BEA



Source : Document interne à BEA

Il est composé de deux compartiments :

A-Back Office :

Il est composé des sections suivantes :

➤ Section domiciliation :

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations ;
- L'élaboration des statistiques ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation ;

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.
- Section ordre de paiement :
Cette section est chargée de transfert vers l'étranger et les rapatriements reçus de l'étranger.
- Section remise documentaire :
Elle est chargée de :
 - La gestion du portefeuille des remises documentaires ;
 - Le contrôle et le suivi des échéances ;
 - Le suivi des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.
- Section crédit documentaire :
Elle est chargée de :
 - La réception des demandes d'ouvertures des crédits documentaires et leurs mises en place
 - La gestion des lettres de crédit ;
 - Le suivi des rapatriements dans le cadre des crédits documentaires à l'exportation
- B-Front Office :**
Cette section est chargée de :
 - Traiter des opérations de change,
 - Suivi des comptes devises de la clientèle
 - L'encaissement des chèques et traveller chèques tirés sur l'étranger.

Section2 : Déroulement d'une importation par remise documentaire au niveau de la BEA de Tizi Ouzou.

I. Présentation de l'opération :

Les deux parties sont mises d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement. Le contrat est signé entre les deux parties, il stipule que :

- Importateur : Entreprise Algérienne ;
- Exportateur : Entreprise Française ;
- La marchandise importée : Lingots d'Aluminium 99.5% DIN 1712
- Le lieu d'expédition : port de Marseille ;
- Le lieu d'arrivé : port de Bejaïa ;
- L'incoterm utilisé : FOB ;
- Le prix de la marchandise : 52500 ,00 ;
- Type de devise : EUR ;
- Mode de paiement : remise documentaire ;
- La réalisation de cette opération se fait en fonction de plusieurs étapes ;
- La banque remettante : HSBC Lyon Duquesne de LYON ;
- La banque présentatrice : BEA agence 34 de Tizi-Ouzou.

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

II. Demande d'ouverture d'une remise documentaire à l'import (la prédomiliation) :

Le client va s'introduire sur le site avec son mot de passe et remplit la demande de domiciliation et scan les documents (facture pro-forma) et valide son opération.

Une fois la demande est reçue par la DCE elle vérifie que le client n'est pas dans la Black List (interdit de domiciliation), le produit n'est pas prohibé, l'incoterm n'inclue pas d'assurance (le client algérien ne doit pas payer des assurances à l'étranger pour limiter la sortie de devise), si le produit n'est pas soumis à une licence.

Si tout est conforme la DCE la valide pour que l'agence (la banque) puisse traiter la demande à son niveau.

Remarque :

Pour DUBAI, CHINE, TURQUIE on exige un certificat de contrôle de qualité pour éviter la contrefaçon

La DCE ou l'agence vérifie que le pays d'exportation n'est pas sous embargo (même si la DCE valide l'agence doit la rejeter).

L'agent rentre sur le centre national des statistiques pour vérifier si le NIF du client est toujours actif et si c'est le vrai gérant de l'entreprise importatrice.

Si tout est conforme on invite notre client à se présenter à une date de rendez-vous (voir annexe 01) munie des documents suivants :

- Demande de domiciliation imprimé du site et signé par le gérant (voir annexe 02)
- La Facture pro-forma (voir annexe 03) ou le contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007
- L'engagement d'utiliser la marchandise pour les besoins de l'entreprise (voir annexe 04)
- Un dossier administratif : registre de commerce avec la puce (QR code), le NIF, la copie de la pièce d'identité du gérant et Annuellement : Bilan fiscal, TCR (tableau de compte de résultat), extrait de rôle, attestation de mise à jour à la CNAS.

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

III. Ouverture de la domiciliation bancaire :

Une fois le client sait rendue au guichet de la banque avec tous les documents demandés, le chargé de domiciliation vérifie et accuse réception sur les documents, il appose le bon exécuté, puis il saisit la domiciliation sur le système pour avoir le numéro de domiciliation et les frais puis il les débite.

Remarques :

1- Si l'échéance de paiement est de :

- Moins de 60 jour : c'est paiement à vue
- 60 jusqu'à 360 jour : c'est un paiement à court terme
- 1 jusqu'à 2ans : c'est un paiement à moyen terme
- 2ans et + : c'est un paiement à long terme

2- L'échéance commence de la date de mise en port de la marchandise et non la date de création du connaissance.

3- Le dossier de domiciliation a une durée de validité si on n'a pas fait d'imputation.

4- En Algérie on utilise les incoterms ¹ : FOB, CFR, FCA, CPT

5- Les documents de déclaration en douane sont une preuve que l'exportateur a payé les frais de douane à l'exportation.

6- Selon l'instruction de la banque d'Algérie NR06/2021 du 29/06/2021 et sa note N°86/DGC/2021 du 12/10/2021 on doit utiliser les comptes en devise en priorité pour régler les importations.

7- L'arbitrage : c'est la faite d'utilisé une monnaie étrangère pour payer des importations libellées dans une monnaie étrangère différente.

Tableau explicatif de la griffe de domiciliation

15	03	01	2022	4	10	00017	EUR
Code wilaya	Numéro d'agrément de la banque	Code du guichet de domiciliation	L'année	Le trimestre	Nature de l'opération	Numéro d'ordre	Code de la DEVISE

Source : document fourni par la BEA

Les frais de gestion du dossier de domiciliation s'élevé à (voir annexe 05) :

Commission du commerce extérieur	3000 DA
Taxe (TVA) 19 %	570 DA
TOTAL à débité du compte du client	3570 DA

On apporte le numéro d'ouverture sur la demande de domiciliation, la facture, l'engagement (voir annexe 2, 3, 4). On ouvre une fiche de contrôle (voir annexe 06) qui va suivre le dossier de domiciliation et l'agent enregistre l'opération dans le répertoire de domiciliation de la banque.

¹ <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/> consulté le 13/08/2023 à 15 :49

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

Remarque :

La déclaration des ouvertures de domiciliation est trimestrielle ; sur le système les déclarations se présente comme suit :

→ **Annexe 1** : Il sert à déclarer les dossiers ouverts durant les mois qui précédé le mois de déclaration.

→ **Annexe 2** : Il est réservé aux dossiers apurés durant les mois précédant

→ **Annexe 3** : Il est destiné aux dossiers inégalier comme :

- les excédents de règlement
- les insuffisances de rapatriement
- les dossiers annulée ou inutilisé

La déclaration est transmise à la direction régionale avant le 05 du mois de déclaration qui va la transmettre à son tour à la direction du commerce extérieur avant le 20 du mois de déclaration (la DCE nous sert comme un intermédiaire avec la banque d'Algérie).

Les documents sont envoyés par canal bancaire par courrier exprès (DHL) accompagné d'un bordereau d'instruction (voir annexe 07) qui comporte la référence, le nom du tiré et le tireur, le montant et la date d'échéance, ainsi que la liste des documents envoyés et les détails des instructions de la banque remettante.

Le banquier procédera à la vérification des documents reçus et l'ouverture de la remise sur le système pour une entrée effective des documents en portefeuille par le débit du chapitre effet documentaire et le crédit le chapitre correspondant (leur compte encaissement).

Le banquier doit suivre en détail les instructions de la banque remettante pour délivrer les documents et effectuer le transfert.

IV. La remise des documents

Selon les instructions de la banque remettante les documents vont être remis au tiré contre acceptation d'une traite ou présentation d'une attestation d'engagement de paiement à échéance ou un ordre de virement ; Avec un rapport de domiciliation avec un cachet et une signature habilitée sur la facture définitive pour permettre au tiré de dédouaner la marchandise. Le client délivre une décharge à la banque qui prouve la réception des documents.

Remarque :

L'article N°05 RUU brochure 552 autorise les banques à refuser un encaissement documentaire si le titre de transport est établi au nom de la banque.

Dans notre cas les documents sont remis contre acceptation d'une traite (voir annexe 08), une fois les documents remis au client le banquier prélève une commission d'acceptation (voir annexe 09) qui est :

Commission d'acceptation	3500DA
Taxe (TVA) 19 %	665 DA
TOTAL à débité du compte du client	4165 DA

On envoie un MT412 (message Swift) avis d'acceptation à la banque remettante pour confirmer la date d'échéance.

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du BEA Tizi-Ouzou

V. Le règlement de la REMDOC :

A l'échéance le tiré présente un ordre de virement (voir annexe 10), le banquier vérifie la conformité des données mentionné sur cet ordre talque :

- La date d'émission
- Le nom et adresse du tiré et du tireur
- La banque remettante et son code SWIFT
- Le RIB du tireur
- Le montant en chiffre et en lettre
- Le numéro de la facture et sa date
- Le numéro du dossier de domiciliation
- Le numéro du compte du tiré et sa signature

Ensuite il vérifie le dédouanement de la marchandise ; il appose le bon exécuté sur l'ordre de virement avant de l'exécuter sur DELTA V/8 en faisant attention de ne pas dépasser 48H après la date de dépôt de l'ordre de virement.

La banque a un délai de 7 jour ouvrable pour effectuer le transfert réel : une fois le dossier est contrôlé et validé le chef de service et le directeur d'agence, le dossier sera traité par le département transfert et rapatriement au niveau de la direction des opérations avec l'étranger ensuite il sera suivi par le service bourse de la même direction pour l'achat de devise au prêt de la banque d'Algérie qui en dispose de 72H pour l'exécuter. Enfin un message SWIFT est envoyé au correspondant pour exécuter le transfert et le tiré sera débité avec la bonne date de valeur.

Remarque :

Si la monnaie de la facture n'est pas celle de la banque remettent elle doit désigner une banque intermédiaire.

Le compte du tiré sera débité par le montant en DA qui égale à : [la contre-valeur du montant transféré + TVA (les frais fixe de suite de dossier (3000DA) + La récupération des frais de la banque d'Algérie 1 ‰ du montant en dinar Algérien + Une taxe de 19 ‰)]

VI. L'Apurement du dossier de domiciliation :

Pour déclarer un dossier à la banque Algérie apuré il faut que :

- La valeur des documents Commerciaux (La facture + le connaissance)
- La valeur des documents Financier (MT 202 + la formule de transfert (formule4))
- La valeur des documents douanier

Soit égaux

Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou

En guise de conclusion La remise documentaire est une méthode de paiement efficace et facile à utiliser, à condition qu'il y ait une confiance mutuelle entre les parties impliquées. Si cette confiance n'est pas présente, la remise documentaire peut devenir incertaine et peut exposer l'exportateur à des risques importants. Dans un tel cas, le banquier doit prendre des mesures pour se protéger au maximum en engageant sa responsabilité.

Le choix d'utiliser ce mode de paiement dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est effectuée. Il est important de considérer tous ces facteurs avant de décider d'utiliser la remise documentaire comme méthode de paiement.

Notre stage, nous a permis de mieux analyser cette technique de paiement et nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :

- Le but du client lorsqu'il ouvre le dossier de domiciliation c'est de se protéger du risque de change en Achetant des produits dérivé (des options d'achat de devise à terme)
- L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.
- L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.
- La remise documentaire est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates mais aussi sur le plan financier.

Conclusion Générale

La caractéristique principale du commerce international est la distance géographique entre les acteurs, compliquée davantage par les barrières linguistiques. Cette étude visait à examiner les différences dans les techniques de financement et les instruments de paiement du commerce international en fonction de leur niveau de sécurité dans le recouvrement des fonds. Les méthodes de financement varient en fonction de la nature de la relation entre acheteur et vendeur, des informations sur le pays de l'acheteur et de la situation financière des parties contractantes. Le crédit documentaire et la remise documentaire sont les instruments les plus couramment utilisés en raison de leur niveau de sécurité. D'autres méthodes telles que le crédit acheteur et le crédit fournisseur sont également employées pour encourager les exportations. Cependant, la sécurité totale dans les transactions internationales n'est garantie que lorsque tous les maillons de la chaîne sont sécurisés. Dans les zones à haut risque politique et commercial, les techniques financières de couverture peuvent s'avérer insuffisantes, nécessitant ainsi le recours à l'assurance pour garantir les opérations.

Le financement du commerce extérieur, en particulier des importations, est essentiel pour répondre aux besoins d'approvisionnement du marché national dans une économie ouverte. Cette ouverture accrue aux échanges internationaux entraîne de nouvelles contraintes et des relations différentes entre les pays. Pour faciliter la libre circulation des biens et des services entre les nations, des moyens et des techniques de paiement appropriés sont mis en place. Le service extérieur joue un rôle crucial au sein des agences bancaires en gérant rigoureusement les opérations découlant des transactions commerciales internationales des clients.

Cette étude se concentre principalement sur la remise documentaire comme technique de paiement internationale, en mettant en lumière ses avantages en termes de souplesse et de coût par rapport au crédit documentaire. Cependant, il convient de noter que la remise documentaire demeure une méthode risquée, ne couvrant pas tous les risques liés à l'acheteur (risque de non-paiement) et à la marchandise (non-conformité aux obligations contractuelles).

En résumé, le commerce international est un domaine complexe qui implique des acteurs situés à des distances géographiques variées, confrontés à des obstacles tels que les barrières linguistiques. Le choix des techniques de financement et des instruments de paiement dépend de divers facteurs, y compris la nature de la relation commerciale et les informations sur le pays de l'acheteur. Bien que le crédit documentaire et la remise documentaire soient largement utilisés en raison de leur sécurité, la couverture totale des risques nécessite parfois le recours à l'assurance. Dans un contexte d'économie mondialisée, il est essentiel que les banques développent des modes de règlement adaptés pour satisfaire les besoins des opérateurs économiques et répondre aux exigences de la mondialisation et de l'économie de marché.

Webographie et Bibliographie

Webographie

- ☞ cafafinance.com/fr/bulletins/les-agences-de-credit-a-lexportation-une-source-de-financement-a-considerer/
- ☞ cours-de-droit.net/les-actes-de-commerce-par-la-forme-par-nature-par-accessoire-a121612098/
- ☞ blog.remitly.com/fr/lafinance/differents-types-de-cheques/
- ☞ laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/E-19/TexteComplet.html
- ☞ www.larousse.fr/dictionnaires/francais/exportateur/32305
- ☞ www.lfc-conseil.fr/incoterms/
- ☞ www.banquemoniale.org/fr/topic/trade/overview
- ☞ www.cairn.info/principes-de-technique-bancaire--9782100726431-page-377.htm
- ☞ www.cbsa-asfc.gc.ca/services/export/guide-fra.html
- ☞ www.comprendrelespaiements.com/le-modele-a-4-coins-du-cheque-decrypte/
- ☞ www.comprendrelespaiements.com/lencaissement-simple-ou-paiement-contre-facture/
- ☞ www.douane.gouv.fr/fiche/limport-ou-lexport-une-obligation-declarer-sa-marchandise
- ☞ www.dougs.fr/blog/quels-sont-les-divers-types-de-cheques-existants/
- ☞ [www.eur-lex.europa.eu/legal_content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC1219\(01\)&from=BG](http://www.eur-lex.europa.eu/legal_content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012XC1219(01)&from=BG)
- ☞ www.fr.wiktionary.org/wiki/banque_commerciale
- ☞ www.globalnegotiator.com/commerce-international-exterieur/dictionnaire/courtier/
- ☞ www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importateur.html
- ☞ www.international.gc.ca/trade-commerce/controls-controles/brokering-courtage/index.aspx?lang=fra
- ☞ www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/text-texte/07.aspx?lang=fra
- ☞ www.jstor.org/stable/24688704
- ☞ www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006071307/LEGISCTA000026211283/
- ☞ www.l-expert-comptable.com/a/53003-les-differents-types-de-cheques.html
- ☞ www.memoireonlin.com/09/11/4822/m-credit-bail-et-financement-des-entreprise.html
- ☞ www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA2.html,
- ☞ www.mesfluxdepaiement.fr/gestion-securisation-des-paiements/gestion-decaissements/le-virement-commercial/
- ☞ [www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=fr&cote=tad/pg\(2020\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=fr&cote=tad/pg(2020)1)
- ☞ www.pricebank.fr/questions-reponses/questions-frequentes/obligations-banquier-face-clients.html

Webographie et Bibliographie

Bibliographie

- ☞ Ahmed Ali Kenza et Ait Belabbas Louiza « la remise documentaire comme technique de paiement à l'internationale » ; année universitaire 2017/2018
- ☞ CHE. CHA, Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algériennes, Mémoire De Magister En Droit Bancaire Et Financier, université de d'Oran, Algérie, 2014,
- ☞ COMBES-LEBOURG-A « management des opérations du commerce international », édition ESKA, paris, page 206.
- ☞ Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER, banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998
- ☞ Journal officiel de l'Union européenne, Édition de langue française ,5 mai 2023
- ☞ La définition de l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE)
- ☞ Le guide de l'exportateur du Ministère de l'Economie et des Finances français
- ☞ MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, paris, 2007, P.30
- ☞ Melle. BOUCHATAL Sabiha « Le commerce international Paiement, financement et risques y afférents » école supérieure de banque ; Décembre 2003
- ☞ Mr AIT KACI ARAB Messaoud et Melle : AIT MOHAND Soria « Les moyens de paiement à l'international Cas : remise documentaire au niveau de la BEA Tizi Ouzou » 2017 page 19
- ☞ Pierre Alfredo « **Fiches de Droit du commerce international** » édition Ellipses, 2019, pages 201 à 213
- ☞ R. BM, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999

Liste des tableaux et de schéma

Liste de tableaux

Tableau N°01 : Les avantages et inconvénients du chèque

Tableau N°02 : Les Avantages et inconvénients du virement :

Tableau N°03 : Les avantages et inconvénient du la lettre de change

Tableau N°04 : Les avantages et les inconvénients du crédit du préfinancement

Tableau N°05 : Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances nées à l'étranger

Tableau N°06 : Les avantages et les inconvénients de l'affacturage

Tableau N°07 : Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur :

Tableau N°08 : Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur

Tableau N°09 : Les avantages et les inconvénients du crédit-bail

Tableau N°10 : Les avantages et les inconvénients du forfaitage

Tableau N°11 : Les avantages et les inconvénients de la confirmation de commande

Tableau N°12 : Les Avantages et inconvénients de l'encaissement simple

Tableau N°13 : Les avantages et inconvénient du Credoc

Tableau N°14 : Les avantages et les Inconvénients de la REMDOC

Liste des tableaux et de schéma

Liste des schémas

- FIGURE N°1 : Schéma récapitulatif de paiement par chèque à l'international
- FIGURE N°2 : Schéma récapitulatif de paiement par virement à international
- FIGURE N°3 : Schéma récapitulatif de paiement par la lettre de change
- FIGURE N°4 : Exemple d'une lettre de change
- FIGURE N°5 : Schéma explicative d'un billet à ordre
- FIGURE N°6 : Exemple d'un billet à ordre
- Figure n°07 : Schéma représentatif d'une opération d'affacturage
- Figure n° 08 : Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur
- Figure N°09 : Schéma représentatifs du déroulement du crédit-bail
- Figure N°10 : Schéma représentatif du déroulement du forfaitage
- Figuré N°11 : Schéma représentatif le déroulement de la confirmation de commande
- FIGURE N°12 : schéma récapitulatif de l'encaissement simple
- FIGURE N°13 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire
- FIGURE N° 14 : Schéma représentatif d'une remise documentaire
- FIGURE N° 15 : L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou
- FIGURE N° 16 : Organigramme des opérations du service étranger de la BEA
- FIGURE N°17 : tableau explicatif de la griffe de domiciliation

Table de matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE -----	1
Chapitre 1 : Les différentes instruments de paiement à l'international -----	4
Séction1 : les moyens de paiement et les effets de commerce -----	4
I. Le chèque -----	4
1. Les intervenants du chèque -----	4
2. Les avantages et inconvénients du chèque-----	5
3. Les mentions obligatoires d'un chèque -----	6
4. Les types de chèque -----	6
5. La durée de validité d'un chèque-----	7
II. Le virement international -----	7
1. Les type de virements-----	7
2. Les Avantages et inconvénients du virement-----	8
III. La lettre de change -----	9
1. La lettre de change -----	9
2. Les mentions obligatoires d'une lettre de change -----	9
3. Fonction de la lettre de change -----	10
4. Les conditions d'émission de la lettre de change -----	11
5. Les éléments contenus dans une lettre de change -----	11
6. Les avantages et inconvénient du la lettre de change -----	12
IV. Le billet à ordre -----	12
1. Les mentions obligatoires d'un billet à ordre-----	12
2. Échéance du billet à ordre-----	13
3. Les conditions d'émission d'un billet à ordre -----	13
4. La différence entre la lettre de change et le billet à ordre -----	14
Séction2 : Les techniques de financements à court, moyen et à long terme -----	15
I. Les techniques de financement à court terme -----	15

Table de matières

1. Le crédit de préfinancement -----	15
2. La mobilisation des créances née à l'étranger -----	16
3. Les avances en devises -----	17
4. L'affacturage -----	18
II. Les techniques de financement à moyen et à long terme -----	20
1. Le crédit fournisseur -----	20
2. Le crédit acheteur -----	22
3. Le Crédit-Bail Ou Leasing -----	25
III. Autre technique de financement -----	28
1. Le forfaitage -----	28
2. La confirmation de commande -----	29
Chapitre 2 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international -----	31
Section 1 : L'encaissement simple -----	31
1. Définition -----	31
2. Les intervenants d'un encaissement simple -----	31
3. Déroulement de l'opération -----	31
4. Les Avantages et inconvénients -----	32
Section 2 : Le crédit documentaire -----	33
1. Définition -----	33
2. Intervenants d'une remise documentaire -----	33
3. Les types de Credoc -----	34
4. Les avantages et inconvénient du Credoc -----	36
Section 3 : La remise (encaissement documentaire) -----	38
1. Définition -----	38
2. Les Intervenants D'une Remise Documentaire -----	38
3. Les types de la remise documentaire -----	38
4. Le déroulement d'une opération de la remise documentaire -----	39
5. Les avantages et les Inconvénients -----	41

Table de matières

Chapitre 3 : Les acteurs du financement du commerce extérieur : rôles et obligations	42
Section 1 : Les banques commerciales	42
1. Définition simple d'une banque commerciale	42
2. Le rôle des banques commerciale	42
3. Les obligations des banques commerciales	42
Section 2 : Les Exportateurs	43
1. Définition d'un exportateur	43
2. Le rôle d'un exportateur	43
3. Les obligations des exportateur	43
Section 3 : Les Importateurs	44
1. Définition d'un importateur	44
2. Le rôle d'un importateur	44
3. Les obligations des importateurs	44
Section 4 : Organismes de crédit à l'exportation	45
1. Définition de l'organismes de crédit à l'exportation	45
2. Les obligations de l'organisme de crédit à l'exportation	45
Section 5 : Les courtiers en commerce extérieur	46
1. Définition du courtier en commerce extérieur	46
2. Les obligations des coutiers en commerce extérieur	46
Chapitre 4 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du BEA Tizi-Ouzou	48
Section 01 : Présentation de la BEA	48
I. Génialité sur la BEA	48
1.historiques et évolution de la BEA	48
2.Les missions de la BEA	49
3.Les Objectifs de la BEA	50
4-L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou.	
II. Présentation et organisation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 TIZI-OUZOU	52
1.Présentation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 TIZI-OUZOU	52

Table de matières

2. Organisation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 TIZI-OUZOU ----	52
Section2 : déroulement d'une importation par remise documentaire au niveau de la BEA de Tizi Ouzou	53
I. Présentation de l'opération-----	53
II. Demande d'ouverture d'une remise documentaire à l'import (la prédomiciliation) ----	54
III. Ouverture de la domiciliation bancaire-----	55
IV. La remise des documents-----	56
V. Le règlement de la REMDOC -----	57
VI. L'Apurement du dossier de domiciliation -----	57
CONCULISON GENERALE-----	59
Bibliographie et webographie -----	60
Liste des schémas et liste des tableaux-----	62
Table des matières -----	64
Les annexes	

Résumé

Le commerce international ne se résume pas uniquement à la relation entre l'acheteur et le vendeur, car les institutions bancaires jouent un rôle essentiel dans tous les aspects de l'exportation, que ce soit le préfinancement, le financement ou le paiement des opérations. De nombreuses techniques de commerce international sont conçues pour sécuriser les transactions en garantissant à la fois l'importateur et l'exportateur.

La banque en plus de jouer un rôle d'intermédiaire elle contribue dans le contrôle dans la circulation des devises et la couverture des risques de change en proposant des produits dérivés tel que les options

Mon mémoire se concentre sur les instruments de paiement à l'international, en commençant par le chapitre 1 qui explore les moyens de paiement et les effets de commerce, ainsi que les techniques de financement à court, moyen et long terme. Dans le chapitre 2, les techniques documentaires et non documentaires de paiement international sont examinées, y compris l'encaissement simple, le crédit documentaire et la remise (encaissement documentaire). Le chapitre 3 analyse les différents acteurs du financement du commerce extérieur, tels que les banques commerciales, les exportateurs, les importateurs, les organismes de crédit à l'exportation et les courtiers en commerce extérieur. Enfin, le chapitre 4 présente une étude de cas sur l'importation par remise documentaire au sein de la BEA Tizi-Ouzou, en décrivant le processus au sein de cette institution ; en mettant en lumière ses avantages en termes de souplesse et de coût par rapport au crédit documentaire. Cependant, il convient de noter que la remise documentaire demeure une méthode risquée, ne couvrant pas tous les risques liés à l'acheteur (risque de non-paiement) et à la marchandise (non-conformité aux obligations contractuelles).

L'Algérie, intégrée dans le marché international, favorise les échanges en permettant l'importation et l'exportation pour les entreprises. L'imposition du crédit documentaire comme unique moyen de paiement pour les importations a eu un impact significatif sur ces opérations et a influencé les relations commerciales internationales.

Mots clés : Commerce, Importations, Exportations, Financement, Banque, Crédit, Intérêt, Remboursement, Risques, Garantie, REMDOC, Credoc

Abstract

International trade is not solely about the relationship between the buyer and seller, as banking institutions play a crucial role in all aspects of exports, including pre-financing, financing, and payment for transactions. Numerous international trade techniques are designed to secure transactions by ensuring the safety of both the importer and exporter. In addition to acting as intermediaries, banks also contribute to controlling currency circulation and mitigating exchange rate risks by offering derivative products such as options.

My thesis focuses on international payment instruments, starting with Chapter 1, which explores payment methods and trade instruments, as well as short, medium, and long-term financing techniques. In Chapter 2, both document and non-documentary international payment techniques are examined, including simple collection, letter of credit, and documentary collection. Chapter 3 analyses various stakeholders in foreign trade financing, such as commercial banks, exporters, importers, export credit agencies, and foreign trade brokers. Finally, Chapter 4 presents a case study on documentary collection-based imports at BEA Tizi-Ouzou, highlighting its advantages in terms of flexibility and cost compared to documentary credit. However, it should be noted that documentary collection remains a risky method, as it does not cover all buyer-related (non-payment risk) and merchandise-related (non-compliance with contractual obligations) risks.

Algeria, integrated into the international market, facilitates trade by allowing imports and exports for businesses. The imposition of the documentary credit as the sole payment method for imports has had a significant impact on these operations and has influenced international trade relations.

Key Words : Trade, Imports, Exports, Financing, Banking, Credit, Interest, Reimbursement, Risks, Guarantee, REMDOC, Credoc.