

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE MINISTERE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques

Option : Economie et Gestion des Entreprises

Thème

*La stratégie de l'entreprise dans le financement du commerce
international : Cas d'une opération d'importation au sein de la
BADR agence 580 Tizi-Ouzou*

Réalisé par :

- *M^{elle} BELHADJ Sara*
- *M^{elle} ALIOUANE Sabrina*

Encadré par :

- *M^{me} DORBANE Nadia*

Devant le jury composé de :

- *Présidente : Dr. SI SALEH Karima, MCB, UMMTO*
- *Examinatrice : Dr. HACHEMI Naima, MCB, UMMTO*
- *Rapporteur : Dr. DORBANE Nadia, MCB, UMMTO*

Promotion 2022/2023

Remerciements

D'abord, nous remercions Dieu Le Tout Puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce modeste travail.

Nous remercions notre encadrant **Mme DORBANE NADIA** pour ses efforts fournis afin de nous aider, nous orienter et nous conseiller et aussi pour son entière, sa disponibilité, Ses qualités personnelles et professionnelles resteront pour nous une immense source d'enrichissement. Qu'elle puisse trouver ici le témoignage de Notre connaissances.

Nous tenons à remercier **Mr IZOUINE Amar**, le responsable des affaires étrangères et du commerce international à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (**BADR agence 580 Tizi-Ouzou**), pour ses conseils et orientations ainsi que pour son chaleureux accueil. Nous tenons aussi à exprimer notre reconnaissance envers Tout le personnel de cette agence.

Nous tenons également à adresser nos remerciements les plus sincères **aux membres de jury**, pour leur présence, pour leur lecture attentive de notre mémoire ainsi que pour toutes les remarques qu'ils nous adresseront afin d'améliorer notre travail.

Enfin, nous souhaitons remercier **les professeurs de l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou**, qui nous ont fourni les outils nécessaires à la réussite de nos études universitaires, durant ces cinq dernières années. Ce fût un honneur pour nous d'accomplir nos études dans cette institution historique.

Merci 

SARA ET SABRINA

Dédicaces

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 « **FATMA** ». A celui qui a combattu toute sa vie pour procurer tout ce Dont j'avais besoin : A toi mon père « **ALI** » ;

« Que Dieu vous gardes et vous accordes longue vie »

A mes très chers frères « **YACINE** » et « **YOUNES** » ;

Et à toute la famille **BELHADJ** ;

À mes grands-parents, mes tantes, mes oncles, mes cousines et cousins ;

Ainsi qu'à tous mes amis(es) ;

À ma binôme **SABRINA** et sa famille ;

Aux belles rencontres que j'ai faites durant mes années à **PUMMTO** ;

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

Recevez en ce modeste travail tout mon amour



SARA

Dédicaces

Je dédie ce travail :

À mes **chers parents**, pour leurs sacrifices, leurs amours, leurs conseils et leurs soutiens tout au long de ce travail, puisse Dieu faire en sorte que ce travail porte leur fruit ;

À mes chères sœurs : « **Ouiza** » et « **Farida** » ;

À mes chers frères : « **Hamid** » et « **Madjid** » ;

À toutes mes tantes et oncles ;

À ma binôme **SARA** avec qui j'ai partagé ce travail.

À l'ensemble des étudiants de **la promotion Master EGE de l'année 2022/2023**, à tous mes amis et toutes mes connaissances de près ou de loin.



SABRINA

Liste des abréviations

Abréviations :

- **BADR** : Banque d'Agriculture et de Développement rural.
- **BCB** : Bon de Cession Bancaire
- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie
- **B/L** : Bill of exchange
- **B/O** : Billet à Ordre
- **CCI** : Chambre de Commerce International
- **CCP** : Compte Courant Postal
- **CNL** : Caisse Nationale Logement
- **CFR** : Cost and Freight
- **CREDOC** : Crédit documentaires
- **D/P** : Document Contre Paiement
- **D/A** : Document Contre Acceptation
- **D06** : Document douanier
- **D10** : Document douanier
- **DELTA** : Le système informatique utilisé par la BADR
- **EURO** : Symbole monétaire
- **FMN** : Firme Multi Nationale
- **IDE** : Investissements Directs à l'Étranger
- **INCOTERMS** : International commercial terms
- **ISO** : International standards organisation
- **LTA** : Lettre de Transport Aérien
- **LTR** : Lettre de Transport Routier
- **LCSB** : Lettre de Crédit Stand-By
- **NIS** : Numéro d'Identification Statistique
- **NIF** : Numéro d'Identification Fiscal
- **PIB** : Produit Intérieur Brut
- **PME** : Petite et Moyenne Entreprise
- **RUU** : Règles et Usances Uniformes
- **SWOT** : Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
- **SPA** : Société Par Action
- **SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications
- **SBLC** : Stand-By Lettre of Crédit
- **SMT** : Service Machinery Trucks
- **TVA** : Taux sur la Valeur Ajoutée

Sommaire

Introduction générale.....	7
Chapitre I : l'entreprise et le commerce international.....	12
Introduction.....	13
<i>Section 1 : Stratégie de l'entreprise à l'international.....</i>	<i>14</i>
<i>Section 2 : Le commerce international, aspects théoriques et techniques.....</i>	<i>24</i>
Conclusion	34
Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce international.....	35
Introduction.....	36
<i>Section 1 : Les moyens et techniques de paiement et de financement du commerce international</i>	<i>37</i>
<i>Section 2 : Le crédit documentaire, comme technique de paiement plus sécurisante mais contraignante.....</i>	<i>52</i>
Conclusion.....	63
Chapitre III : Etude de la procédure de crédit documentaire à l'importation octroyé par la BADR agence 580 Tizi-Ouzou.....	64
Introduction.....	65
<i>Section 1 : Présentation générale de la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou.....</i>	<i>66</i>
<i>Section 2 : Analyse d'un crédit documentaire ouvert par la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou au compte d'un client importateur.....</i>	<i>74</i>
Conclusion.....	81
Conclusion générale.....	82

Bibliographie

Liste des Tableaux et Figures

Liste des annexes

Table des matières

Résumé

Introduction générale

Le commerce international trouve son origine dans le besoin ressenti par les pays de faire des échanges et des transactions commerciales au-delà des frontières géographiques, linguistiques, culturelles, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Depuis leur avènement, les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. De nos jours, des millions de produits sont achetés, vendus et acheminés quotidiennement par voie aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde.

*« Le commerce s'est développé d'abord comme une aventure, et déterminé dans un cadre financier et monétaire, a pris de l'ampleur grâce à l'évolution technique et technologique, de l'amélioration des moyens de communications, ainsi que le développent constamment en raison de la globalisation des marchés entre les pays ».*¹

L'ouverture vers l'extérieur est une nécessité indispensable pour chaque pays, quel que soit son niveau de développement, on ne produit pas les biens et services nécessaires, donc le recours à l'importation qui l'oblige à faire des échanges avec d'autres pays.

L'Algérie comme tout pays, n'est pas isolé du monde des échanges, et son ouverture sur l'économie du marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises, ainsi que son intégration dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur.

Importer ou exporter n'est pas une tâche facile, ni pour l'importateur, ni pour l'exportateur. Cela exige de l'opérateur économique ait des aptitudes techniques, commerciales et financières ainsi qu'une bonne connaissance des marchés et des usages commerciaux des pays étrangers. Mais aussi l'ouverture de leurs espaces économiques qui doit créer les conditions élémentaires appropriées qui soit les plus accessible possible. Parmi ces conditions, des adaptations à tous les niveaux et de tous les intervenants sont primordiales, notamment l'intervention des banques, quant à elles, en apportant leur appui technique et financier en assistant et/ou en conseillant leurs clients au cours de la transaction. Elles procurent une certaine garantie pour l'importateur ainsi pour l'exportateur, elles mettent à leurs dispositions des services bancaires allant dans ce sens (les moyens de paiement, les techniques de paiement et de financement). Ainsi, elles sont des intervenants indispensables, pour le fonctionnement et l'évolution des opérations commerciales internationales.

En 2011, l'Algérie a amendé la loi de 11 août 2009 relative à la limitation des moyens de paiement à l'international en un seul moyen qui est le crédit documentaire. Désormais, il est devenu possible de payer à l'international par une autre technique, en l'occurrence la remise documentaire. A partir de janvier 2014, ces deux techniques sont devenues obligatoires dans le règlement des transactions internationales.

Lorsqu'une entreprise exporte des biens à l'étranger ou achète des matières premières, des machines ou des bien, il est essentiel de connaître les différents moyens de paiement à l'international. Ainsi, il faudra étudier de manière scrupuleuse les différents moyens pour régler une transaction à l'international et choisir la technique de paiement internationale qui permettra d'assurer une rapidité, une simplicité et sécurité à toute épreuve du paiement.

¹ : LEGRAND G. et MARTINI H., " Gestion des opérations import-export", Ed. DUNOD, Paris, 2008, P.128.

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

Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'autres produits utilisés dans leur processus productif ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise la documentaire ou le crédit documentaire.

Le crédit documentaire est une technique de paiement et de financement qui est prise en considération dans toutes les équations économiques des pays, il constitue à l'évidence l'un des principaux facteurs pour le développement de ces derniers. Il a pour vocation d'être un vecteur d'échanges commerciaux entre les États. Dans un monde qui se veut aujourd'hui ouvert, la fiabilité et la rapidité des échanges, la sécurité et le confort sont des facteurs importants d'intégration et de développement économique. Il joue un rôle important dans le développement économique pour chaque pays parce qu'il satisfait le plus nos désirs, il procure rapidité, sécurité et confort et il est celui qui a connu une forte croissance ces dernières années.

Problématique

Les transactions internationales, eu égard de l'éloignement des contractants, de la différenciation de contexte économique, politique, juridique, socioculturel et autres, présentent de nombreux risques (risque pays, risque commercial, risque bancaire, risque de changes, etc.). Par conséquent, les entreprises ayant développées des stratégies d'internationalisation sont à la recherche de la sécurité pour assurer leur pérennité. Dans cette perspective, elles utilisent généralement le crédit documentaire, technique de paiement réputée de sécurisante. Les entreprises algériennes à l'import et à l'export n'en sont pas en reste. Ainsi, nous avons posé la problématique suivante : **Comment se déroulent la technique de crédit documentaire au sein de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou ?**

De cette question centrale découlent de nombreuses questions secondaires, telles que :

- Quels sont les moyens et les techniques de paiement utilisés ainsi que les techniques de financement utilisés à l'international ?
- Quels sont les critères de choix d'une technique par rapport à d'autres ?
- En quoi consiste le crédit documentaire ? Quelles sont ses caractéristiques ? Quels sont ses types ?
- Quels sont les documents exigés par cette technique de paiement ?
- Quelle la place du crédit documentaire, comparativement aux autres techniques en Algérie ?

Hypothèses de recherche

Dans le cadre de cette recherche, nous avons formulé deux hypothèses, intimement liées l'une à l'autre, que nous allons affirmer ou infirmer tout au long de ce travail.

- **Hypothèse 1** : Le crédit documentaire est une technique très complexe et exigeante notamment en matière de documents à fournir.
- **Hypothèse 2** : Le suivi et le contrôle de cette technique de paiement sont le gage du bon déroulement et de la sécurité du crédit documentaire.

Choix du sujet

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons, et nous retenons les suivantes :

- Les enseignements théoriques qu'on nous dispensés tout au long de notre cursus universitaire, et qui ont suscité notre intérêt de vouloir chercher à approfondir nos connaissances pratiques sur ce thème.
- Le recours important des entreprises importatrice et exportatrice à cette technique de paiement. D'ailleurs, avant 2011, l'Algérie a imposé le crédit documentaire comme l'unique et la seule technique de paiement à utiliser.
- L'importance des techniques de paiement à l'international dans le processus de réalisation des opérations de commerce international en particulier le crédit documentaire.

Objectif de la recherche

L'intérêt de notre étude est :

- Avoir une vision globale sur le commerce international.
- Présenter les différents moyens et techniques de financement dans les transactions internationales.
- Expliquer et analyser le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import au sein d'une banque algérienne.

Méthodologie de recherche

Afin d'apporter des éléments de réponses à la problématique posée dans ce mémoire, nos analyses reposent sur données collectées à partir de deux sources. Tout d'abord, nous avons réalisé une recherche documentaire (consultation d'ouvrages, d'articles, de site internet, de mémoires et thèse et autres) sur la littérature portant le commerce international, la stratégie d'internationalisation de l'entreprise, le rôle de la banque dans le commerce international via les moyens et les techniques de paiement et de financement qu'elle a mis en place dans ce sens. Les aspects financiers du commerce international. Ensuite, nous avons recueillis des données qualitatives sur le crédit documentaire octroyé par la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou que

nous avons traité par une approche descriptive et analytique, dans le cadre du stage pratique que nous avons effectué au niveau de l'agence BADR « 580 » de Tizi-Ouzou.

Structure du mémoire

Pour traiter l'objectif fixé dans cette recherche et répondre à la problématique posée, nous avons structuré notre travail en Trois chapitres :

- **Le premier chapitre** porte sur l'entreprise et le commerce international.
- **Le deuxième chapitre** s'attèle à présenter le paiement et le financement du commerce international.
- **Le troisième et le dernier chapitre** est consacré à une étude pratique du crédit documentaire à l'importation octroyé par la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.

Enfin, les résultats de ce travail seront récapitulés dans une conclusion générale où l'on exposera les limites de cette recherche.

Chapitre I : l'entreprise et le commerce international

Introduction

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde ; Les échanges commerciaux internationaux ont connu une croissance considérable liée à l'ouverture des économies. Cette ouverture internationale se traduit, donc, par une forte progression des échanges avec l'étranger et une interdépendance avec le reste du monde. Ces échanges font apparaître une forte concurrence sur les marchés, où toute entreprise, comme acteur principal, doit optimiser son rendement afin d'assurer sa pérennité. À partir de ce contexte, découle la nécessité de l'internationalisation des entreprises. dit autrement, pour faire face aux contraintes du marché national et bénéficier des bien du marché international, les entreprises orientent davantage leurs activités vers l'international en adoptant une stratégie d'internationalisation.

Pour mieux se familiariser avec le couple entreprise/commerce international, nous avons organisé ce premier chapitre en deux sections. La première est consacrée à l'entreprise et sa stratégie d'internationalisation. Quant à la deuxième, elle a pour objectif de cerner, sur le plan théorique et techniques les notions de bases relatives au commerce international.

Section 1 : Stratégie de l'entreprise à l'international

Se lancer dans l'expansion internationale sans réaliser une analyse stratégique préalable, est une erreur majeure, qui peut conduire l'entreprise à un échec lourd. Pour qu'une stratégie d'internationalisation soit efficace, l'entreprise doit mobiliser tous les moyens nécessaires, tracer ses objectifs généraux d'un côté, et d'un autre faire une analyse sur son environnement externe ses concurrents, sélection de pays en identifiant leur menaces et opportunités.

Dans cette section, nous évoquerons d'abord, le concept de la stratégie d'entreprise en général. Ensuite, nous évoquerons de manière détaillée la stratégie d'internationalisation de l'entreprise.

1-1- La stratégie de l'entreprise, contours théoriques

La stratégie d'entreprise est l'une des plus jeunes sciences du management, son objet est l'entreprise en tant qu'acteur de la vie économique et sociale.

1-1-1 Définition de la stratégie de l'entreprise

Avant de s'intéresser au concept de stratégie, revenons d'abord sur la définition de l'entreprise elle-même. La notion de l'entreprise n'est pas encore clairement dégagée, pas plus en droit positif qu'en économie politique, Il en résulte une multitude de définitions de l'entreprise, dont nous citons les plus usuelles.

LAURIAUX J-P. définit l'entreprise comme: "... une cellule économique et sociale spécialisée dans la production des biens et services vendus sur le marché en vue de satisfaire les besoins de ses clients et de réaliser un bénéfice"². PERROUX F., pour sa part, explique que l'entreprise " est une organisation de la production dans laquelle on combine les prix des divers facteurs de la production apportée des agents distincts du propriétaire de l'entreprise en vue de vendre un bien ou des services sur le marché pour obtenir par différence entre deux prix (prix de revient et prix de vente) le plus grand gain monétaire possible"³. Quant à Manique Picard, "L'entreprise est une unité économique utilisant différents moyens pour produire des biens et services ». ⁴. Alors que CONSO P. note que l'entreprise :"*C'est une unité économique et juridique produisant des biens et des services pour les vendre sur un marché afin de réaliser un bénéfice*"⁵.

Eu égard de ces définitions, nous retenons que l'entreprise est toute institution ou organisme qui assure la production de biens ou services en réunissant trois facteurs (nature, travail, capital), en vue de l'échange sur le marché, et ce dans un but lucratif.

De même, Il n'y a pas une définition universelle de la stratégie, c'est une discipline qui a été cernée par plusieurs auteurs. A titre indicatif, pour MARCHESNAY M., la stratégie est " l'ensemble constitué par les réflexions, les décisions, les actions ayant pour objet de déterminer les buts généraux, puis les objectifs, de fixer le choix des moyens pour réaliser ces buts, de

²: LAURIAUX P., "Economie de l'entreprise", Ed., Paris, 1989, P.4.

³ : PERROUX F., "L'économie du XX^{ème} siècle", 2^{ème} Ed. PUF, Paris, 1965, P.5.

⁴ : PICARD M., "Economie de l'entreprise", Ed. Economica, Paris,1989, P.6.

⁵: CONSO P., "L'entreprise en 20 leçons", Ed. Dunod, 1997, P. 4.

mettre en œuvre les actions et les activités en conséquence, de contrôler les performances attachées à cette exécution et à la réalisation des buts"⁶. CHANDLER A., pour sa part, écrit: "La stratégie consiste à déterminer les objectifs et les buts fondamentaux à long terme d'une organisation, puis à choisir les modes d'action et d'allocation des ressources qui lui permettront d'atteindre ces buts, ces objectifs"⁷. De même, JOHNSON G. note que: « la stratégie est la direction à long terme d'une organisation »⁸. PORTER M., définit la stratégie comme " L'art de construire des avantages concurrentiels durablement défendables"⁹. Dans la même lignée, LEROY F. écrit: "la stratégie est la fixation d'objectifs en fonction de la configuration de l'environnement et des ressources disponibles dans l'organisation, puis l'allocation de ces ressources afin d'obtenir un avantage concurrentiel durable et défendable"¹⁰.

En synthèse, la stratégie est l'orientation des activités d'une organisation à long terme. Elle engage fortement son avenir (notion d'irréversibilité) ; Elle consiste à obtenir un avantage concurrentiel grâce à la reconfiguration des ressources et compétences de l'organisation dans un environnement changeant, afin de répondre aux besoins du marché et aux attentes des différentes parties prenantes.

1-1-2- Les éléments de base de la stratégie

L'analyse des différentes définitions de la stratégie, fait ressortir que celle-ci repose sur plusieurs éléments. Autrement dit, la compréhension de la définition de la stratégie s'appuie sur la compréhension de cet ensemble d'éléments qui sont, sans rentrer dans le détail, tel est n'est pas notre objectif: la mission (métier, vision, vocation), le choix du portefeuille d'activités (produits et services), la recherche de combinaisons optimales de ressources et d'actions (synergies), les moyens d'actions (les ressources mobilisées), le mode de développement (croissance interne ou externe), les compétences distinctives (les atouts), les priorités (choix), la préparation à l'imprévu (les scénarios). Ces éléments sont récapitulés dans le tableau ci-après.

Tableau N° 01 : Les éléments de la stratégie

Mission	Qu'aimons-nous faire ? que savons-nous faire ?
Champs de bataille (portefeuille d'activités)	Que faisons-nous? quels sont nos produits et marchés ?
Synergie	2+2=5
Moyens	Hommes, matériels, finance
Tactique (mode de développement)	Innovation, pénétration, expansion, diversification

⁶: MARCHESNAY M, "Management Stratégique", Ed. ADREG, 2004, P. 21.

⁷: CHANDLER A., "Strategy and structure. Chapter in the history of Américain Industriel Entreprise", Ed. BEARD BOOKS,1962, P. 480.

⁸: JOHNSON G. et all, "Stratégie", 10^e Ed., Pearson, Paris, 2014, P. 672.

⁹ : PORTER M., "Choix stratégiques et concurrence", Ed. Economisa, Paris, 1892 P.73.

¹⁰: LEROY F., "Stratégie d'entreprise", 3^{ème} Ed. Dunod, Paris, 2012, P. 128.

Priorités	Que faire en premier lieu ?
Atouts	Quelles sont nos compétences distinctives ?
Préparation à l'imprévu (stratégies de contingence)	Que se passe-t-il au cas où ?

Source : THIETART R-A. et XUEREB J-M., 2005, Op.cit., P.33.

1-1-3- Les objectifs de la stratégie

Les objectifs stratégiques sont les buts fixés par l'organisation en fonction de sa finalité, de ses ressources et de son environnement. Ces objectifs sont généralement fixés à une échéance supérieure à 2 ans. Un objectif stratégique peut être quantitatif ou qualitatif. Ces objectifs peuvent être variés. De manière sommaire, nous pouvons citer : les objectifs de rentabilité, les objectifs de croissance, les objectifs de sécurité et de survie (la réduction des risques), les objectifs de flexibilité (capacité d'adaptation aux évolutions), les objectifs sociaux (en matière d'évolution du personnel), les objectifs propres aux dirigeants qui ne sont pas parfois compatibles à ceux de l'entreprise.

1-1-4- Les critères de réussite d'une stratégie

La réussite d'une stratégie de l'entreprise dépend de trois critères principaux :

- **La pertinence** qui désigne l'adéquation entre une stratégie et les conclusions du diagnostic stratégique de l'organisation. La pertinence peut être considérée comme la logique intrinsèque d'une stratégie, comme sa cohérence par rapport à la position stratégique de l'organisation.
- **L'acceptabilité** : désigne la performance attendue d'une stratégie, qui peut être évaluée selon trois dimensions : les gains, le risque et les réactions des parties prenantes.
- **La faisabilité** : qui consiste à déterminer si l'organisation possède les ressources et compétences nécessaires au déploiement d'une stratégie. Nous pouvons citer deux types d'analyse : la faisabilité financière et le déploiement des ressources.

1-2- La stratégie d'internationalisation de l'entreprise

L'internationalisation des entreprises un phénomène contemporain puissant et complexe qui touche les entreprises de différents secteurs.

1-2-1 Définition de l'internationalisation

L'internationalisation de l'entreprise est un processus temporel et complexe mais dynamique. Il a pour objectif l'admission de l'entreprise sur les marchés étrangers, ayant des différenciations culturelles, économiques et juridiques comparativement au marché national. Aussi, "*C'est une stratégie de développement de l'entreprise en dehors de la sphère de son marché national, elle peut s'exprimer par la conquête de marchés à l'exportation, par la présence d'unités de commercialisation ou de production à l'étranger ou des partenariats internationaux...*"¹¹

¹¹: AMELON J. et CARDEBAT J., "*Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour l'entreprise après la crise ?*", Ed. De Boeck Université, Bruxelles, 2010, P.132.

Elle apparaît comme une donnée permanente des préoccupations stratégique de l'entreprise, en raison de la forte concurrence à l'international et l'émergence de nouveaux marchés dans un nombre croissant de secteurs et d'activités¹². Toutefois, même si le développement à l'international est indispensable pour l'entreprise, cette décision nécessite de mener une réflexion, une méthode, réaliser un diagnostic avant l'action, et donc d'avoir une vision à long terme de l'entreprise et de son marché visé¹³, point sur lequel nous reviendrons plus tard, après avoir évoqué les raisons de ce choix stratégique.

1-2-3 Les raisons d'internationalisation des entreprises

Pour rappel, l'internationalisation est une stratégie adoptée par l'entreprise hors de son marché domestique, afin de bénéficier de différents avantages. Dans cette perspective, de nombreuses raisons expliquent le choix de cette stratégie à l'international, que nous avons résumées comme suit.

- **Les raisons commerciales** : cette orientation stratégique s'explique par la saturation du marché national, la pérennité de sa spécialisation, et bien d'autres.
- **Les raisons stratégiques qui** sont au nombre de deux : le développement des avantages concurrentiels et la répartition des risques à l'international.
- **Les raisons liées aux marchés national ou étranger** : Parfois l'entreprise internationalise son activité suite aux contraintes du marché domestique, telles sa saturation, la réglementation nationale contraignante, etc. Dans d'autres cas, ce choix est guidé par des facteurs relatifs au marché étranger, à savoir la concurrence (le développement des marchés étrangers exige à la firme d'être aussi présent sur le terrain où se trouvent les concurrents ; Les obstacles des marchés (les empêchements tarifaires et non tarifaires, comme la variation de taux de change qui poussent l'entreprise à implanter ou bien installé des nouvelles unités de production sur ces nouveaux marchés porteurs : Renault en Inde et Russie).
- **Les raisons industrielles** : qui sont en relation avec la stratégie industrielle de l'entreprise en matière de la recherche de l'économie d'échelle et de la réduction des coûts de production.
- **Les raisons d'opportunités** : A la suite des foires et salon internationaux, l'entreprise peut découvrir qu'il existe une demande à l'étranger pour ses produits. De même, un surplus de production peut conduire l'entreprise à recourir à l'exportation pour écouler ses stocks. Ou encore, cela résulte tout simplement de la motivation des dirigeants.
- **Les raisons relative à l'environnement** : L'internationalisation des entreprises peut être favorisée par l'environnement international favorable : le système monétaire international, l'Organisation Mondiale du Commerce, les accords de libre échanges, etc.

1-2-3- La typologie de l'internationalisation

Les entreprises qui s'ouvrent à l'international adoptent des stratégies différentes en fonctions de leurs moyens, de leurs capacités et de leurs choix. Dans cette optique, quatre stratégies sont retenues :

¹²: LEMAIRE J-P., "*Stratégies d'internationalisation : développement international de l'entreprise*", 2^{ème} Ed. Dunod, Paris, 2003, P.04.

¹³ BOUVERET-RIVAT C. et MERCIER-SUISSE C., "*PME : Conquérir des parts de marché à l'international* ", Ed. Dunod, Paris, 2010, PP.08- 09.

1-2-3-1- La stratégie internationale

On dit que l'entreprise choisit une stratégie internationale, lorsqu'elle commence à étendre ses activités à d'autres pays, et que son centre de décision et le système de production et de commercialisation se trouvent dans le pays d'origine. Cela correspond généralement à la première phase du processus d'internationalisation¹⁴.

1-2-3-2- La stratégie multinationale

L'entreprise multinationale est celle qui a un engagement à l'international plus large que celui de l'entreprise internationale, c'est-à-dire elle localise ses opérations de production et de commercialisation dans des différents pays. L'entreprise multinationale adopte des stratégies multidomestiques pour mieux adapter sa politique commerciale aux spécificités des marchés locaux, d'une autre manière c'est une stratégie qui suit une politique d'adaptation¹⁵.

1-2-3-3- La stratégie globale

La stratégie globale, dite aussi mondiale, est de considérer le monde comme un seul marché, axé autour d'une approche de standardisation. Cette entreprise a une présence commerciale et industrielle au niveau mondial. Les entreprises mondiales ont investi et sont présentes dans de nombreux pays. Ils commercialisent leurs produits par l'utilisation de la même image coordonnée et la même marque dans tous les marchés¹⁶.

1-2-3-4- La stratégie transnationale

L'entreprise transnationale est celle qui combine la stratégie globale et multidomestique, dans le but de développer son avantage concurrentiel à l'échelle mondiale. L'objectif principal recherché est d'identifier et exploiter les opportunités locales, tout en gardant une coordination générale des activités.¹⁷

1-2-4- La démarche d'internationalisation de l'entreprise

La démarche d'internationalisation conduit l'entreprise progressivement, sur la voie de développement international. Elle se compose d'un ensemble d'étapes, que l'entreprise doit suivre. De manière très sommaire, ces étapes seront explicitées dans ce qui suit.

1-2-4-1- La formulation de la stratégie

La stratégie sert à réaliser les orientations des politiques générales prises par l'entreprise. Elle représente le résultat de la comparaison entre les contraintes, les menaces, et les possibilités environnementales.

La formulation de la stratégie internationale suit un processus dans lequel, l'entreprise utilise des moyens et outils similaire à ceux utilisés pour l'élaboration d'une stratégie dans le

¹⁴: LEROY F., "Les stratégies de l'entreprise", 3^{ème} Ed. Unod, Paris, P. 72.

¹⁵: ANDREW H., "DIFFERENCE ENTRE UNE ENTREPRISE MONDIALE, TRANSNATIONALE, ENTREPRISE INTERNATIONALE ET MULTINATIONALE", disponible sur : <http://leeiwan.wordpress.com/> consulté le 26/05/2023.

¹⁶ AMELON J. et CARDEBAT J., "Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour l'entreprise après la crise", Ed. De Boeck Université, Bruxelles, 2010, P. 171.

¹⁷ : AMELON J. et CARDEBAT J., Op.cit., P.172.

marché domestique.¹⁸ Au niveau stratégique, les objectifs doivent être définis clairement avant de procéder à la formulation de la stratégie.

1-2-4-2- Diagnostic interne et externe de l'entreprise

L'analyse interne de l'entreprise permet d'évaluer la situation stratégique, qui fait ressortir les forces et les faiblesses de l'entreprises face à l'internationalisation, en terme de ressources humaine (compétences), techniques (éléments matériels et immatériels) et financiers (les sources de financement)¹⁹.

Quant au diagnostic externe, il porte sur l'évaluation de l'environnement externe de l'entreprise (politique, économique, social, technologique, écologique, réglementaire, etc.), en identifiant les opportunités et le menaces. Généralement, les entreprises utilisent le modèle SWOT (Strengths, weaknesses, opportunities, threats). C'est est un outil d'analyse stratégique. Il combine l'étude des forces et des faiblesses d'une organisation, d'un territoire, d'un secteur, etc. avec celle des opportunités et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement. La plupart du temps cette analyse est conduite sous la forme de réunions rassemblant des personnes concernées par la stratégie ou des experts.

1-2-4-3- Le choix du pays ou marché

Le choix du pays est une autre dimension du processus de décision à l'international. Ce choix reste difficile pour l'entreprise. Alors, une étude approfondie doit être effectuer, en utilisant les critères suivant :

- **Le critère d'attractivité** : Un pays est dit attractif, lorsqu'il présente des avantages spécifiques. L'attractivité est donc " *une capacité d'un espace national à attirer les investissements étrangers, l'attractivité d'une nation ou d'un territoire n'est pas une notion statique , elle doit être dynamique , car elle est finalement le résultat, d'une part, de la demande des firmes , d'avantage de localisation qui leur permettront de renforcer leur compétitivité (de parts de marché) sur le marché mondial, d'autre part c'est le résultat de l'offre partielle ou intégrale de ces avantages par les différents territoires*".²⁰
- **Les critères de sélection d'un pays** : la sélection d'un pays ou marché repose sur des indicateurs multiples et variés : indicateurs géographiques, indicateurs économiques (PIB, le taux d'inflation, les données du commerce extérieur, l'existence d'accords commerciaux, etc.), indicateurs démographiques (à population totale et sa croissance, le pouvoir d'achat et autres), indicateurs politiques, indicateurs socioculturels, l'infrastructure, etc.

1-2-4-4- La mise en œuvre de la stratégie retenue

La dernière étape de la démarche d'internationalisation est la mise en œuvre sa stratégie par fonction de ses différentes décisions, en prenant en compte leurs implications, pour chacune d'entre elles, il convient de distinguer ; les fonctions de base (marketing, achat et

¹⁸ : Idem, P.173.

¹⁹: GRAICHE L., "Les formes d'implantation des firmes en Algérie : Objectifs et stratégies ", Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Tizi-Ouzou, 2012, P. 128.

²⁰: GRAICHE L., Op.cit., P.108.

approvisionnement, production, et recherche et développement), les fonctions de moyennes (finance, ressources humaines) et les fonctions structurelles (juridique, fiscal, contrôle).²¹

L'étape de mise œuvre de la stratégie, ne se limite pas sur les différentes fonctions intégrées dans son ouverture internationale, mais aussi de mettre en place un système de suivi de contrôle, afin de suivre le déroulement et qui permette de détecter les écarts entre les objectifs et les résultats, et décider s'il est nécessaire la correction des actions.

1-2-5- Les différents modes d'internationalisation des entreprises

La formulation stratégique définit en effet les modes d'entrées sur les marchés étrangers. L'entreprise détermine son mode d'entrée en fonction de ses moyens et objectifs, On peut distinguer trois modes : l'exportation, l'internationalisation par système contractuelle ou d'accord et les investissements directs à l'étranger.

1-2-5-1-L'exportation

L'exportation est une stratégie qui représente l'ouverture de l'entreprise à l'international. Elle correspond à la première phase de développement international de l'entreprise. Il existe trois grandes techniques dans les stratégies d'exportation : **l'exportation directe, l'exportation indirecte et l'exportation associée**²²

➤ **L'exportation directe** : L'exportation permet à l'entreprise d'acquérir la première expérience sur les marchés étrangers, pour lequel elle est autonome dans la gestion de son activité commerciale. L'exportation directe évite les intermédiaires, les bénéfices sont réservés à l'entreprise sans supporter les coûts de rémunération des intermédiaires. Cette technique nécessite la mobilisation de ressources internes importantes en matières logistique, administrative, financière ou commerciale. L'exportation directe peut être faite par une vente directe (sans force de vente), avec représentant salarié ou par un agent commissionné.²³

➤ **Exportation indirecte** : L'entreprise choisit l'exportation indirecte pour contourner les difficultés liées à l'exportation directe, ceci pour plusieurs raisons : partager les coûts et les risques, se rapprocher des clients étrangers, faciliter le mécanisme d'adaptation du produit...etc. Parmi les formules d'exportation indirecte, on retiendra²⁴: la société de commerce international²⁵, l'importateur et le concessionnaire²⁶ :

➤ **Exportation concertée ou associée** : C'est l'association avec une ou plusieurs entreprises nationales, rarement étrangères, pour créer un groupement d'exportateurs (C'est un ensemble

²¹: LEMAIRE J-P., Op.cit., P.346.

²²: AMELON J-L. et CARDEBAT J-M., Op.cit., P .192.

²³: Idem, P .193.

²⁴: AMELON J-L. et CARDEBAT J-M., Op.cit., P .197.

²⁵ : C'est une société d'import-export, qui achète pour son propre compte des produits auprès d'autres entreprises qui ne disposent pas de réseaux commerciaux correspondants liés à leurs activités. La SCI permet à l'entreprise exportatrice de limiter le risque commercial, car la vente est réalisée sur le marché domestique, d'éviter les charges liées au transport, les formalités liées à l'exportation.

²⁶ : Un concessionnaire est un agent et importateur exclusif, qui commercialise les produits sur des zones précisées par l'entreprise exportatrice. Il s'engage dans le contrat à ne pas distribuer des produits concurrents sur la zone. L'exportateur peut imposer un contrôle sur la politique commerciale du concessionnaire.

d'entreprises regroupées, afin de réaliser une exportation par la mise en commun des moyens nécessaires, ce groupement permet de partager les coûts et les risques), ou un portage. Cette dernière, dite aussi Peggy-back ou encore exportation Kangourou, consiste pour une entreprise souvent une PME, qui souhaite se présenter à l'international, de demander à une entreprise déjà implantée à l'étranger (firme multinationale) de l'aider dans la commercialisation de ses produits sur des marchés étrangers. L'entreprise portée bénéficiera d'un réseau de distribution et du savoir-faire met à sa disposition par la FMN.

1-2-5-2 L'internationalisation par système contractuel

L'internationalisation par système contractuel ou d'accord regroupe quatre stratégies: les transferts internationaux de technologies, la licence, la franchise commerciale internationale et les investissements directs à l'étrangers²⁷.

➤ Les transferts internationaux de technologies

C'est une opération de vente de technologie et du savoir-faire. L'exportateur s'occupe principalement de la création du produit et des étapes nécessaires à son lancement, et confie la fabrication et la commercialisation à une société étrangère. Le transfert de technologie peut prendre la forme d'une cession de brevet (transfert de tous les droits d'une invention déposée) ou d'une concession de licence (exploitation d'un brevet pour une durée déterminée). Elle peut aussi consister en un transfert de savoir-faire portant sur des connaissances techniques ou commerciales. Plusieurs raisons peuvent justifier une telle démarche : éviter les investissements coûteux de création d'une filiale ou bien accéder à un marché difficile.

➤ La licence

Le contrat de licence (temporaire) est un accord par lequel une entreprise d'un pays (donneur de licence ou concédant) concède à une entreprise, moyennant une rémunération (coût du transfert, prime annuelle fixe, commission annuelle proportionnelle au volume des ventes réalisées), située dans un autre pays (licencié) le droit d'utiliser ou d'exploiter, pendant une durée limitée et sous certaines conditions, l'un ou plusieurs droits de propriété intellectuelle dont elle est titulaire sur un territoire défini.

➤ La franchise commerciale internationale

La franchise est un accord commercial et juridique par lequel une entreprise appelée "franchiseur" s'engage à fournir à une seconde entreprise, dite "franchisée", une marque, un savoir-faire et une assistance permanente en contrepartie d'une rémunération.

1-2-5-3 Les investissements directs à l'étranger

Les investissements directs à l'étranger (IDE) sont définis par le manuel de la balance des paiements, comme : "*l'investissement direct à l'étranger est l'action d'un investisseur, basé dans un pays donné (pays d'origine), qui acquiert un intérêt d'au moins 10 % dans une entreprise résidant dans un autre pays*"²⁸. Les IDE peuvent se présenter sous plusieurs formes, on se limite à : **la filiale, le bureau de représentation et la succursale, la joint-venture**²⁹.

²⁷: AMELON J-L. et CARDEBAT J-M., Op.cit., P. 205.

²⁸: DUROUSSET M. "*La mondialisation de l'économie*", 2^{ème} Ed. Ellipses, Paris, 2005, P .65.

²⁹ : **La filiale** est une société de nationalité locale, indépendante juridiquement de la maison-mère et contrôlée majoritairement par celle-ci. Elle permet d'établir une présence locale permanente dans un marché étranger.

1-2-6- Avantages et inconvénients de l'internationalisation

L'internationalisation de l'entreprise est un élément essentiel pour le développement et la croissance de ces activités, mais cela expose l'entreprise à des avantages et des inconvénients résultant de sa démarche d'internationalisation :

Les avantages de l'internationalisation sont nombreux, parmi ces avantages, nous pouvons citer³⁰:

- L'ouverture sur de nouveaux marchés et clients et échapper à la saturation du marché domestique ou local.
- Réalisation des économies d'échelle permettant d'augmenter ses bénéfices.
- Instauration de nouvelles stratégies de développement pour faire face aux exigences des marchés étrangers.
- En fréquentant les marchés étrangers, l'entreprise peut acquérir des connaissances et compétences important qui permet de lui faire gagner de l'expérience à l'échelle internationale.
- Diminution des coûts d'approvisionnement et des coûts de production suite à la proximité des matières premières, etc.

De même, l'internationalisation présente de nombreux inconvénients pour l'entreprise tels que³¹:

- Les conflits politiques dans certains pays ;
- Manque d'infrastructures dans certains pays (exemple : réseau routier) ;
- Instabilité des taux de change, l'entreprise exportatrice subi un risque de perte provoqué par la dépréciation de la monnaie du pays importateur ;
- Les modes de consommation des clients et leurs habitudes varient d'un pays à un autre, ce qui oblige à s'y adapter.
- L'intégration de cultures étrangères est délicate à entreprendre aussi bien qu'à gérer, elle exige une haute maîtrise de la communication émotionnelle, etc.

La succursale est une entité entièrement dépendante de sa maison mère, elle n'a pas de personnalité juridique, elle permet d'assurer une présence permanente ou temporaire sur le marché. **Le bureau de représentation** est une forme d'implantation qui est considérée comme l'une des premières étapes que l'entreprise exploite afin de pénétrer un marché étranger. Il ne dispose pas d'une personnalité juridique. Le bureau de représentation a plusieurs fonctions consistent la représentation auprès des clients étrangers, la prospection, présentation de ou des produits, et la coordination d'un réseau d'agents. **La joint-venture** ou accord de co-entreprise une association avec une entreprise étrangère qui porte sur un projet de création en commun d'une société industrielle ou commerciale ou sur une prise de participation commune dans le capital d'une société étrangère implantée sur le marché export ciblé.

³⁰: BOUGLET J., "La stratégie d'entreprise", 3^e Ed. Extensio, France, 2013, P.179.

³¹: Idem.

Nous synthèse que la Stratégie de l'entreprise à l'internationale vise à lui permettre de se développer en dehors des frontières du territoire national sur lequel elle est implantée. L'entreprise opte alors pour une offensive stratégique commerciale d'expansion. Cette volonté de s'accroître à l'international découle d'une décision stratégique d'orientation générale de l'entreprise qui va alors se développer à l'extérieur de son marché historique.

Section 2 : Le commerce international, aspects théoriques et techniques

Le commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.

Cette section a pour objectif de faire un tour d'horizon sur les notions de bases du commerce international, ses intervenants, les fondamentaux des opérations à l'international, les documents exigés dans cette optique, nous terminerons par les risques majeurs rencontrés à l'international.

2-1- Notions de bases sur commerce international

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et de services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation-étranger c'est l'exportation. Dans le sens étranger-nation c'est l'importation.³²

Au sens restreint, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises entre les espaces économiques. Et au sens large, il correspond à l'ensemble de marchandise (biens/services) entre les espaces économiques. Le commerce international est l'ensemble de biens et service pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.³³

Dans ce contexte, il convient de tirer au claire certains concepts en relation avec le thème en question. Nous avons retenu les concepts suivants.

- **Le commerce extérieur** : il regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import – export tel qu'étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport, ...
- **Le solde du commerce extérieur** : c'est la différence entre la valeur des exportations et celle des importations entre deux pays. Il peut être relatif à un produit ou à l'ensemble des échanges de produit. Le rapport entre ces deux valeurs est appelé le taux de couverture.
- **L'importation** : désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)³⁴;
- **L'exportation** : désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.³⁵

³² RAINELLI M., "*Le commerce international*", Collection repères, Ed. La découverte, Paris, 2003, P.262.

³³ OUBELAID K. et OUAZENE S., "*L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux*", mémoire de master en Sciences économique, Université de Bejaia, 2015, P.45.

³⁴: NGUYEN-THE M., "*Importer*", Ed. D'organisation, France, 2010, P.5.

³⁵: <http://economie.trader-finance.fr/exportation/> consulté le 25/06/2023.

2-2- Les acteurs de la transaction internationale

Les échanges internationaux sont le fait de l'intervention de plusieurs acteurs. En effet, l'acte commercial international est complexe, fait intervenir de nombreux acteurs qui ont chacun un regard particulier sur la transaction. Nous présentons dans le tableau suivant la pluralité des acteurs qui interviennent dans une transaction internationale :

Tableaux N°02 : Les acteurs de la transaction internationale

Acteurs		Responsabilité
Les acteurs dans l'entreprise	Le commercial	Définir de l'offre solution qui répondra le mieux aux attentes du client.
	Le juriste	Vérifier l'adéquation des contrats à la volonté des parties, à leurs exigences de sécurité et au cadre juridique choisi comme référence.
	Le financier	Préserver l'équilibre de l'entreprise, tant pendant la durée de réalisation du contrat qu'au cours de la période de crédit.
	Le logisticien	Organiser les flux physiques et les flux d'informations de façon à optimiser le service rendu à la clientèle dans le cadre des coûts prévus pour la transaction.
Les acteurs extérieurs à l'entreprise	Les banquiers	Offrir leurs services en matière de financement et de couverture des risques intervenir pour faciliter le paiement.
	Les transitaires	Faciliter l'expédition des marchandises.
	Les assureurs	Assumer une partie des risques de la transaction.
	Les administrations	Aider l'exportateur dans le cadre des politiques de soutien au commerce extérieur ou s'intéresser à la transaction en application des législations douanières, fiscales.

Source : D'après les données de BARELIER et al (2000, PP. 11- 12)

BARELIER souligne aussi que le commerce international englobe les stratégies de développement que l'entreprise doit mettre en place pour pénétrer les marchés extérieurs, le système d'organisation à mettre en place, la gestion du personnel à l'étranger, l'étude des marchés étrangers, les canaux de distribution, l'offre internationale, la gestion des cultures, la communication internationale, le cadre juridique des opérations, la logistique internationale, le paiement des opérations internationales, Finalement, le financement des opérations et la gestion du risque de change.

2-3 Les éléments fondamentaux des opérations du commerce International

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les intervenants dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations commerciales.

2-3-1- Le contrat du commerce international

"Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis"³⁶. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur. Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes ³⁷:

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

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Par la même occasion, le contrat commercial donne lieu à des obligations contractuelles des deux contractants³⁸.

³⁶: CHAUVIER S., "Le contrat international", Ed. VUIBERT, Paris, 2007, P. 5.

³⁷: CHIBANI R-V., "Mecum de l'import-export", Ed. ENAG, Alger, 1997, PP. 11-12.

³⁸: BOUCHATAL S., "*Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*", Mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.8.

Les obligations contractuelles du vendeur (exportateur) consistent à garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ; à livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ; à remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer. Quant à l'acheteur importateur, ses obligations consistent à prendre livraison de la marchandise à son arrivée; à effectuer son règlement selon les clauses³⁹ du contrat après avoir vérifié sa conformité .

2-3-2 Les incoterms

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « "International Commercial Terms". Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international qui permet de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente à l'international⁴⁰. Ils sont déterminés par la Chambre du Commerce International (CCI) pour la première fois en 1936.

Les INCOTERMS (**donnés en annexe N°1**), bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur : les frais et les risques. De plus, ils dissocient la question du transfert du risque de celle du transfert de propriété. Concrètement, dans un contrat de vente internationale, les Incoterms vont préciser les points suivants⁴¹:

- Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risque de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ces dispositions notamment en terme d'assurance.
- Indiquer qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire le contrat de transport.
- Répartir entre les deux contractants les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.
- Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

Il convient de noter que le choix de l'Incoterms résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans les pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération

³⁹ : Le contrat commercial international comporte de nombreuses clauses à respecter par les deux contractants : les clauses générales (de préambule), les clauses techniques et commerciales, les clauses financières, les clauses juridiques, les clauses de force majeure et les clauses de résilience (destinées à gérer la mauvaise exécution du contrat).

⁴⁰: HADDAD S. "Incoterms 2010", Ed, les pages bleues internationales, Alger, 2011, P.10.

⁴¹: [Http : // www.interex.fr/méthodes/incoterms](http://www.interex.fr/méthodes/incoterms)-consulté le 27/06/2023.

logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un Incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.

2-3-3- Les documents exigés dans le commerce international

Les documents du commerce international sont pour le vendeur le moyen de justifier qu'il a rempli toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession, toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation, et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées. Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les quantités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues.⁴²

Une transaction commerciale internationale exige une batterie de documents regroupés en cinq catégories : les documents de prix, les documents de transport, les documents d'assurance, les documents douaniers et les documents annexes.

2-3-3- 1- Les documents de prix

Les documents de prix, dits aussi documents commerciaux, sont établis par le vendeur. Ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue. Cette catégorie réunit six types de documents :

- **La facture pro forma** : C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.⁴³
- **La facture définitive (commerciale)** : C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix total et unitaire ainsi que les marques et le poids des marchandises afin de permettre d'en vérifier la concordance avec les autres documents. De plus elle doit être datée, mais contrairement à une croyance assez répandue, la signature et/ou l'acquit ne sont pas obligatoires, sauf si exigée dans un crédit documentaire par exemple.
- **La facture consulaire** : Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.⁴⁴
- **La facture douanière** : Elle est exigée par les douanes de certains pays comme ceux du Commonwealth. Elle est établie afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin. La facture douanière ne dispense pas d'établir la facture commerciale même si elle reprend ses indications essentielles.

⁴²: MONOD D-P., "*Moyens et techniques de paiement internationaux*", Ed. ESKA, Paris, 2002. P.197.

⁴³ HEDDAD S., "*Le Crédit Documentaire* ", Ed. PAGES BLUES, Alger, 2011, P. 19.

⁴⁴: BERNET R., "*Principe de technique bancaire*", 25^{ème} Ed. DUNOD, Paris, 2008, P .35.

- **La facture provisoire** : C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de conclure une facture commerciale définitive. Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.
- **La note de frais** : L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

2-3-3- 2- Les documents de transports

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.⁴⁵

- **Le connaissance maritime (bill of lading)** : Il est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.
- **La Lettre de Transport Aérien (LTA)** : Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA) qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.
- **La Lettre de Voiture Internationale (CIM)** : C'est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur⁴⁶.
- **La Lettre Transport Routier (LTR)** : Elle est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété⁴⁷.
- **Le récépissé postal** : Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des

⁴⁵: BERNET R., "Moyens et techniques de paiement internationaux", Ed. ESKA, Paris, 1999, P. 226.

⁴⁶: NAJI J., "Le commerce international : théories, techniques et applications", Ed. RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, P. 262.

⁴⁷: Idem.

marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise⁴⁸.

2-3-3- 3- Les Documents d'assurance

Ce sont des documents délivrés par les compagnies d'assurance pour assurer les marchandises en provenance ou à destination de l'étranger contre les risques énumérés dans le contrat. Les principaux types de documents d'assurance sont :

- **La police d'assurance** : C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe des différentes polices d'assurance : la police de voyage, La police flottante ou police d'abonnement, la police à alimenter, la police tiers-chargeur.
- **Les certificats d'assurance** : Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.
- **L'avenant d'assurance** : Toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des clauses) doit faire l'objet d'un avenant. C'est un acte écrit constatant la modification apportée aux clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

2-3-3- 4- Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.⁴⁹

2-3-3- 5- Les documents annexes

Les documents annexes sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants⁵⁰:

⁴⁸ NAJI J., Op.cit., P.262.

⁴⁹: PAVEAU J., DUPHIL F. et all, "*Exporter ; pratique de commerce international*", Ed, French, Paris, 2008, P.201.

⁵⁰: GARSUAULT P. et PRIAMI S., "*La Banque : Fonctionnement et Stratégies*", Ed. Economica, Paris, 2002, P.137.

- **Note de poids** : La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Elle peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.
- **Le certificat d'origine** : Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.
- **Certificat de poids** : Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.
- **Le certificat d'analyse** : Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.
- **Le certificat sanitaire** : Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.
- **Certificat vétérinaire** : Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.
- **Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique** : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

2-3-4- La domiciliation bancaire

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes. *"La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers"*⁵¹. Il existe deux formes de domiciliation.

La domiciliation des importations : Elle consiste pour l'importateur à faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. Pour le banquier, elle consiste à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. Concrètement, la domiciliation d'une opération d'importation se traduit par les opérations suivantes :

- L'importateur doit faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque nationale chez qui il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.
- La banque domiciliation : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers, etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit dans le pays et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

⁵¹: Crédit Populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P.63.

La domiciliation des exportations : Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer quelles conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies. De même, la domiciliation d'une opération d'exportation donne lieu à ces opérations :

- L'exportateur doit choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants.
- La banque domiciliataire Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Avec l'adoption des nouvelles techniques d'information et de communication, une autre technique est mise en place dans ce sens, c'est la **prés-domiciliation électronique**. Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.⁵²

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site internet de la banque domiciliataire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger.

La pré-domiciliation électronique précède quatre phases : la phase inscription client ; la phase identification client et pré-domiciliation de la demande ; la phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central ; la phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire.

2-3-5- Les risques inhérents au commerce international

Les risques rencontrés dans le commerce international sont les principaux obstacles à sa croissance. Le commerce international a été un sujet très débattu. L'augmentation du marché des exportations est très bénéfique pour une économie, mais d'autre part l'augmentation des importations peut être une menace pour l'économie de ce pays. Les risques rencontrés dans le commerce international sont classés en plusieurs types, à savoir :

Les risques économiques : qui englobent les risques qui relèvent du monde économique tels que: le risque de concession en matière de contrôle économique ; le risque d'insolvabilité de l'acheteur et risque de non -acceptation des marchandises; le risque de défaut prolongé à savoir

⁵²: L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, ALGER.

l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance ; le risque de taux de change.⁵³

Les risques politiques : qui sont les risques qui impactent l'environnement immédiat de l'entreprise et qui peuvent modifier substantiellement l'environnement concurrentiel et le modèle économique lui-même, tels que : le risque de non-renouvellement des licences d'importation et d'exportation ; le risques dus à la guerre ; le risque de l'imposition d'une interdiction d'importation après la livraison de la marchandise ; le risque d'abandon de la souveraineté politique, etc.

Le risque pays : qui recouvrent les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger, tels que : changements dans les politiques du gouvernement ; modification de la réglementation des changes ; le manque de devises étrangères ; les embargos sur le commerce international, etc.

Les risques commerciaux : qui recouvrent le non-respect des engagements contractuels et le risque d'insolvabilité donc le risque de non-paiement de sa créance financière est lié à l'absence de garanties bancaires; au défaut de paiement de l'acheteur ; à l'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.⁵⁴

Autres risques : sont des risques hétérogènes qui peuvent venir entraver l'opération de commerce extérieur, tels que : les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale ; le manque de connaissance des marchés étrangers ; les barrières linguistiques ; l'inclinaison par rapport à des associés d'affaires de corruption ; la protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible ; les effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant : le risque souverain; la capacité du gouvernement d'un pays à rembourser ses dettes ; des risques naturels.

⁵³: GARSUAULT P. et PRIAMI S., "*Les opérations bancaires à l'international*", Ed. Banque Editeur, Paris, 1999, P.123.

⁵⁴: Idem, P.126.

Conclusion

Au terme ce premier chapitre, nous retenons qu'avant toute démarche stratégique internationale, l'entreprise doit fixer ses objectifs principaux, une vision de son état futur souhaité. Une fois que, ces objectifs sont tracés, l'entreprise se lance dans l'élaboration de sa stratégie internationale.

L'entreprise doit mettre en place tous les moyens nécessaires. Le diagnostic stratégique global est indispensable pour la formulation de cette stratégie. Il a pour objectif, en premier lieu, de réaliser une analyse interne qui constitue une évaluation de la situation stratégique de l'entreprise et d'identifier ses forces, faiblesses et compétences face à l'internationalisation, en second lieu, faire une analyse externe sur l'environnement dans lequel évolue l'entreprise et d'identifier ses opportunités et menaces ce qui va la conduire à choisir le pays où elle va pénétrer.

Après avoir effectué le choix de pays, l'entreprise passe aux modes de pénétration de marché. Le choix de la stratégie de pénétration, reste difficile pour l'entreprise car il s'agit d'un choix stratégique majeur. L'entreprise détermine son mode de présence sur les marchés en fonction de ses moyens et de ses objectifs.

Ainsi, l'entreprise doit décider si elle va commercialiser directement par l'exportation directe, ou faire vendre avec des tiers par l'exportation indirecte ou par exportation associé avec un groupement d'exportateurs. Elle pourra céder un droit d'utilisation de sa marque, de technique, son savoir-faire à des tiers sous formes de licence, franchise, etc.

Aussi ce chapitre nous a permis de comprendre les concepts de base des opérations du commerce international. Nous retenons aussi qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties contractantes en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables. De plus, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

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

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce international

Introduction

En raison de l'éloignement des contractants, de la différence de leur monnaie et de leur contexte économique, politique, juridique et socioculturel, les entreprises importatrices et exportatrices font appel à l'intervention des intermédiaires. La banque est intermédiaire incontournable dans le commerce international. D'ailleurs, les relations Banque/entreprise ont évolué de manière considérable avec l'extension du commerce international.

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises recourent aux banques soit se financer soit pour se couvrir contre les risques éventuels rencontrés à l'international. Dans notre cas, les entreprises sollicitent les banques pour les services de paiement et de financement qu'elles leur offrent.

Dans cette lignée d'idées, l'exportateur est à la recherche des techniques et instruments de paiement avec une sécurité d'encaissement maximale et une rapidité d'exécution. Alors que l'importateur, l'importateur cherche, quant à lui, une forme de paiement qui lui autorise de décharger la marchandise avant de payer tout en payant des coûts bancaires les moins élevés possible. Pour répondre aux attentes des exportateurs et des importateurs, les banques ont mis en place plusieurs services allant dans ce sens, à savoir des moyens et des techniques de paiement ainsi que des techniques de financement. Ces services répondent à des règles universelles.

Parmi les techniques de paiement et de financement la plus utilisée, le crédit documentaire. Il tient une place prépondérante et il est largement utilisé dans le monde entier. Bien maîtrisé, il offre sans conteste la meilleure sécurité de paiement et est utilisable pour tout type de contrat, de marchandises ou d'opération commerciale.

Ce chapitre est structuré en deux sections. Dans la première, nous allons passer en revue, les moyens et les techniques de paiement ainsi que les techniques de financement mis en place par les banques à la disposition des entreprises pour faciliter le règlement et le financement des transactions internationales. Dans la deuxième, nous allons mettre l'action, de manière détaillée, sur le crédit documentaire, qui fera l'objet d'une étude pratique dans le troisième chapitre de ce mémoire.

Section 1 : Les moyens et techniques de paiement et de financement du commerce international

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas le même degré de sécurité pour l'importateur et l'exportateur.

Cette section traite respectivement, les moyens de paiement, les techniques de paiement et les techniques de financement, utilisés dans le cadre du commerce international.

1-1- Les moyens de paiement à l'international

Les moyens de paiement ou d'encaissement regroupe des instruments mis à la disposition des agents économiques pour régler leurs transactions internationales par des transferts d'argent. Dans ce point, nous allons évoquer les différents instruments de paiement utilisés dans les opérations internationales, qui sont au nombre de quatre : le virement international, le chèque, la lettre de change et le billet à ordre.

1-1-1- Le virement international

Le virement bancaire international est le transfert d'argent d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.⁵⁵

Le virement présente une facilité d'utilisation dans la mesure où les transmissions sont rapides, sécurisées et à des coûts réduits. C'est l'un des instruments les plus utilisés pour les règlements internationaux.

Il existe trois types de virement international que nous présenterons comme suit :

- **Le virement par courrier** : dans lequel l'ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- **Le virement par télex** : Est un moyen plus rapide que le précédent, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur⁵⁶.
- **Le virement par réseau Swift⁵⁷** : SWIFT est un réseau international protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.

Virement bancaire international présente des avantages et des inconvénients. Comme avantages, nous pouvons citer : la facilité et rapidité d'exécution (virement par réseau SWIFT),

⁵⁵: VASSEUR M., "Les transferts internationaux de fonds", Recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, P.130.

⁵⁶ DUBOIN J. et DUPHIL F., "Exporter. Pratique du commerce international", 16^{ème} Ed. Foucher, Paris, 2000, P. 152.

⁵⁷ : SWIFT c'est l'acronyme de : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

sécurité des transferts grâce à des procédures de contrôle, fonctionnement 24/24heure. Toutefois, il recèle aussi des inconvénients, dont nous retenons :

- Absence de garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition des marchandises.
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise, etc.

1-1-2- Le chèque

Le chèque est c'est un écrit par lequel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.⁵⁸

L'émission d'un chèque fait donc intervenir trois parties :

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

Dans la pratique, en fonction du besoin et du contexte, plusieurs types de chèque sont à distinguer⁵⁹:

- **Le chèque d'entreprise** : pour lequel un importateur donne l'ordre à sa banque de payer une somme d'argent à un exportateur, par l'intermédiaire de sa banque
- **Le chèque visé** : c'est un chèque certifiant l'existence de la provision au moment où l'émetteur a émis le chèque.
- **Le chèque certifié** : dans ce cas, la banque (tiré) non seulement atteste l'existence actuelle de la provision mais encore s'engage à la bloquer sous sa responsabilité au profit du bénéficiaire jusqu'à la durée légale de présentation du chèque.
- **Le chèque de banque** : est émis par la banque sous la demande de l'importateur soit par un débit de son compte s'il a des fonds en dépôt ou par un versement d'espace à la caisse. Ce type de chèque offre une garantie contre le risque commercial mais il ne protège pas contre le risque de non-paiement.
- **Le chèque (sauf bonne fin)** : par cette clause, l'exportateur dispose des présentations du chèque qui reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur⁶⁰.

⁵⁸: LEGRAND G. et Martini H., "*Management des opérations de commerce international*", 4^{ème} Ed. Dunod, Paris, 1999.

⁵⁹ LAZARY, "*Le commerce international*", Ed. Dunod, 2005, P. 192.

⁶⁰ : Il existe d'autres types de chèque qui ne sont pas utilisés spécialement dans le commerce international. **Le chèque barré** : il est délivré par la banque et ne peut être encaissé par quelqu'un qui n'a ni compte bancaire ni compte courant postal (CCP) puisqu'il n'est ni payable à vue ni endossable. **Le chèque de voyage** qui est émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminée et signé par son titulaire au moment de l'achat et une seconde fois lors de son utilisation à l'étranger pour éviter qu'il soit utilisé par d'autres personnes. **Le chèque post daté** : il

Tout comme le virement, le chèque présente aussi des avantages et des inconvénients. Parmi ses avantages, nous citons : facilité d'utilisation, les commissions bancaires d'utilisation moins élevées, etc. Quant à ses inconvénients, ils sont d'ordres matériels tels que le risque de vol, de perte ou encore de falsification. Il convient d'ajouter aussi que le délai d'encaissement du chèque peut être long suite à l'intervention de plusieurs banques dans la procédure d'encaissement du chèque. Sans oublier aussi l'émission du chèque est à l'initiative de l'acheteur, ce qui présente par conséquent le risque de non-paiement, auquel il convient d'ajouter le risque de change si le chèque est libellé en devises.

1-1-3- La lettre de change

La lettre de change, dite aussi la traite ou encore bill of exchange (B/L) est un effet de commerce par lequel une personne (le tireur), ordonne à une deuxième personne (le tiré), de remettre une somme d'argent précise, à vue ou terme à une troisième personne (le bénéficiaire). Le bénéficiaire est soit l'exportateur lui-même, soit une autre entité désignée dans le document.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot accepté (ou l'équivalent) et la date suivie de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de premier ordre, ce qui garantit le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement⁶¹.

La traite prend deux formes⁶²:

- **Traite protestable** : en cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique.
- **Traite « sans frais »** : en cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

Il est communément admis que la lettre de change est un instrument de paiement le plus utilisé pour effectuer des paiements commerciaux et cela pour les nombreux avantages qu'elle offre, tels que : son émission est à l'initiative du vendeur ce qui le protège contre le risque de non-paiement ; elle représente une créance qui peut être éventuellement escomptée auprès de la banque ; elle peut être transmise par endossement pour régler une dette, etc. Toutefois, elle recèle aussi des inconvénients, à savoir : son encaissement est tributaire du circuit bancaire utilisé ; risque de non-paiement, de perte, de vol, etc.

1-1-4- Le Billet à ordre

Le billet à ordre (B/O), dit aussi promissory note, est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine

est interdit de faire un chèque en y portant une fausse date, de plus si le chèque est présenté avant la date indiquée, il sera quand même payé par la banque (si c'est impossible, il sera considéré comme un chèque sans provision).

⁶¹: STÉPHANE P., "*Instruments de crédit et de paiement*", 2^{ème} Ed. Dalloz, 2001, P.53.

⁶²: LEGRAND.G et MARTINI.H, "*Gestion des opérations import-export*", 2^{ème} Ed. Dunod, Paris, 2008, P.130.

somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque indiquée⁶³.

Il existe trois catégories de billet à ordre :

- **Le billet à ordre** : titre constatant l'engagement des souscripteurs de payer à l'ordre du bénéficiaire une somme d'argent à une date déterminée.
- **Le billet au porteur** : titre par lequel le souscripteur s'engage à payer au porteur une somme déterminée à une date déterminée.
- **Le warrant** : billet à ordre garanti par un nantissement sur marchandise.

Comme les autres moyens de paiement précités, le billet à ordre occasionne des avantages et des inconvénients. Parmi ses avantages, nous retenons : la matérialisation d'une créance pouvant être escomptée auprès d'une banque, détermination de la date exacte de paiement, etc. Pour ses inconvénients, nous avons : le risque de perte ou de vol ; son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur, par conséquent le risque de non-paiement est élevé ; etc...

De ce qui précède, nous retenons que malgré que la banque a mis en place plusieurs moyens de paiement ou d'encaissement des transactions internationales, il s'avère que la traite (La lettre de change) reste le moyen le plus sécurisant pour l'exportateur. Ceci étant dit, la traite est à l'initiative de l'exportateur, et elle peut éventuellement être avalisée par la banque de l'exportateur, clause qui augmente davantage la sécurité de ce moyen de paiement. Toutefois, il convient de dire que le choix d'un moyen de paiement résulte de la négociation commerciale.

1-2- Les techniques de paiement à l'international

La technique de paiement ou d'encaissement d'une transaction commerciale internationale est la procédure à suivre pour que le règlement puisse être réalisé entre l'importateur et l'exportateur. Il s'agit des modalités d'utilisation l'un des instruments de paiement décrits précédemment, qui résulte de l'accord des parties au contrat. Les techniques de paiements utilisées à l'international sont regroupées en deux catégories : les techniques de paiement non documentaires de règlement et les techniques de paiement documentaires de règlement.

1-2-1- Les techniques de paiement non documentaires

Les techniques de paiement non documentaires, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé. Trois techniques sont classées dans cette catégories et qui seront explicitées : l'encaissement direct, le contre remboursement et le compte à l'étranger.

1-2-1-1- L'encaissement direct

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations contractuelles. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur. Cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré⁶⁴.

⁶³: TORRES O., "PME, de nouvelles approches", Ed. Economica, Paris, 1998, P.181.

⁶⁴: DESCAMPS Ch. et SOICHOT J., "Economie et gestion de la banque", Ed. EMS, Paris, 2002.

Il existe différents types d'encaissement direct qui sont :

- **L'encaissement simple** : L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées⁶⁵ en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises⁶⁶.
- **Le paiement à la commande** : Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.
- **Le paiement à la facturation** : L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.
- **Le paiement ex-usine** : Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent, de la sorte, éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Cette technique de paiement procure à son à son utilisateur à savoir plusieurs avantages : simplicité de la procédure, modération des coûts, rapidité, souplesse, et bien d'autres. Cependant son utilisation ne manque pas d'avoir certains inconvénients du fait qu'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 n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

1-2-1-2- Le contre remboursement

Le contre remboursement donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, il se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte de vendeur, moyennant rémunération. Cette technique s'utilise pour des opérations à faible montant. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change⁶⁷.

Cependant, Cette technique de règlement est d'utilisation très limitée, elle n'est utilisable que lorsque : l'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise. De même, les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

⁶⁵ : Factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises, etc.

⁶⁶ : KOENING G., "*Stratégie concurrentielles*", Ed. EMS, Paris, 1995, P.131.

⁶⁷: LAZARY, "*Le commerce International*", Op.cit. ; P.201.

Cette technique de paiement présente les avantages suivants :

- C'est une technique facile à utiliser, très simple et très rapide ;
- Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change ;
- Le contre remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

Quant à ses inconvénients, cette technique présente le risque de refus des marchandises, car elles peuvent être endommagées et/ou non-conformes à celles commandées. A cela, il convient d'ajouter le risque politique de non-transfert des fonds encaissés, le risque commercial du chèque sans provision.

1-2-1-3- Le compte à l'étranger

Lorsque la banque d'un client dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il y a la possibilité d'y ouvrir un compte⁶⁸. C'est technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, surcroît, pour des sommes importantes.⁶⁹

Cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- A l'acheteur de payer sur un compte bancaire ouvert dans de son pays.
- Eventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger ne coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux, c'est-à-dire, de réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes.⁷⁰
- L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.

1-2-2- Les techniques documentaires de règlement

Pour s'assurer que son partenaire remplit ses obligations contractuelles, des techniques de paiement international ont été mises en place. Elles utilisent les banques comme intermédiaires et consistent à ne remettre les documents attestant l'expédition des marchandises à l'acheteur que contre paiement. Dans cette catégorie de techniques de paiement, nous avons la remise documentaire et le crédit documentaire. Mais dans ce titre, nous évoquerons que la remise documentaire, alors le crédit documentaire serait explicité dans la deuxième section de ce chapitre.

⁶⁸ : De manière générale, les documents nécessaires pour l'ouverture d'un compte à l'étranger sont : une copie des statuts de la société ; une copie de la carte d'identité des personnes pouvant valablement engager la société ; une copie de l'inscription de la société au registre de commerce ; un spécimen des signatures engageant valablement la société et l'enregistrement TVA.

⁶⁹: SMAILI K. et TATIS S., *"Les moyens de paiement dans une opération d'importation par le crédit documentaire"*, Mémoire de master en sciences commerciales, UMMTO, 2018, P.32.

⁷⁰: DESCAMPS Ch. et SOICHOT J., *"Economie et gestion de la banque"*, Ed. EMS, Paris, 2002.

1-2-2-1- Définition de la remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une technique par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent)⁷¹. L'encaissement se fait par la banque contre l'ordre d'encaissement⁷².

1-2-2-2- Caractéristiques et typologie de la remise documentaire

Dans cette technique de paiement, les banques n'ont aucune obligation de traiter un encaissement ou un ordre d'encaissement quel que soit le motif. Cependant, elles doivent en aviser la partie qui lui a confié l'encaissement ou transmis les instructions sans délai, ceci par le moyen de communication le plus rapide.

La responsabilité de la banque remettante (banque de l'exportateur) est :

- D'exécuter les instructions de son mandant.
- De vérifier que les documents reçus sont ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- De veiller à ce que les termes et conditions visant la remise des documents soient indiqués de façon claire et sans ambiguïté, faute de quoi la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité pour les conséquences pouvant en découler.

Quant à la banque présentatrice et/ou chargée de l'encaissement (banque de l'importateur), elle est chargée :

- D'informer son client de l'arrivée des documents et de ne les lui remettre que contre paiement ou acceptation.
- De se charger de l'encaissement de la somme due et la transférer à la banque remettante.
- De payer elle-même le montant dû par le client défaillant lorsqu'il s'agit d'une remise documentaire contre acceptation et aval. Toutes les banques intervenantes dans une remise documentaire doivent agir avec bonne foi et avec un soin raisonnable.

Selon les modalités de paiement, quatre types de remise documentaire sont distingués:⁷³

- **Document contre paiement (documents against payment ; D/P) :** La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale,

⁷¹: ROUEYER-ACHOINEL, "La banque et l'entreprise, la revue banque", Ed. Éditeur, 1996, P.339.

⁷² : L'ordre d'encaissement doit contenir : les coordonnées complètes des quatre intervenants (les deux contractant et leurs banques), le montant à encaisser et dans quelle devise ; la liste et le nombre des documents joints ; le mode de réalisation de la remise documentaire ; la démarche à suivre en cas de non-paiement ou non-respect des instructions.

⁷³: KADI B. et LAZIB S., "Le financement du commerce extérieur", Mémoire de master en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2019, P-P.66-67.

l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

- **Documents contre acceptation (documents against acceptance ; D/A) :** Dans ce cas, la banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent.
- **Document contre acceptation et aval :** En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.
- **Document contre lettre d'engagement :** Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de Cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

1-2-2-3- Déroulement de la remise documentaire

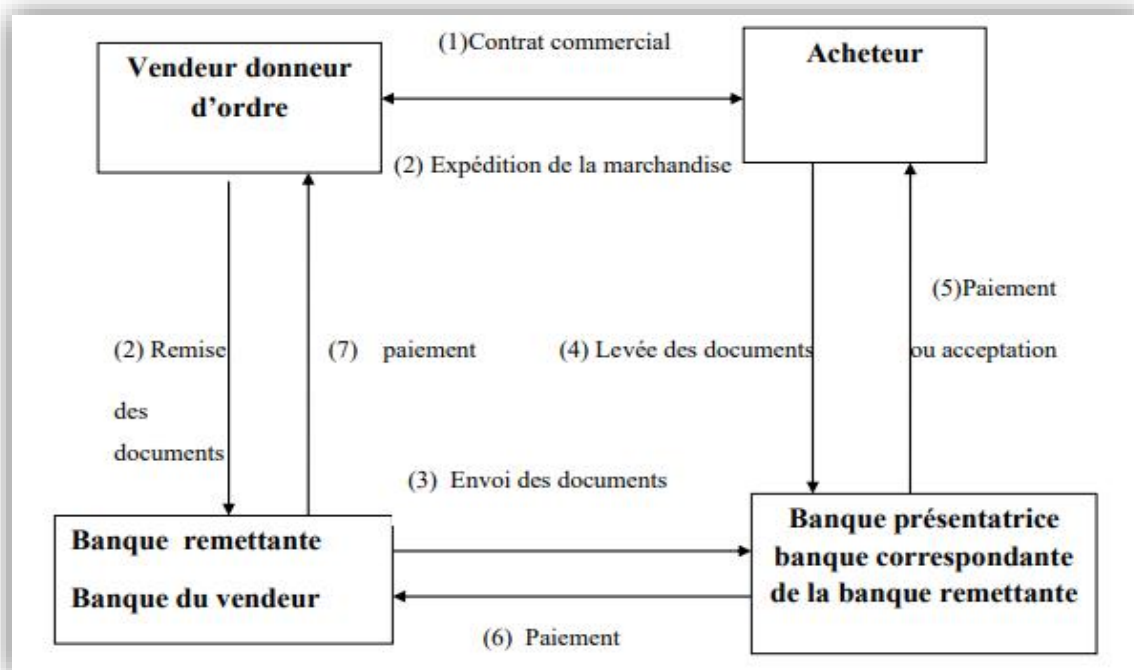
La remise documentaire fait intervenir quatre parties⁷⁴:

- **Le remettant ou donneur d'ordre :** c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante :** c'est la banque de l'exportateur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement en général correspondante à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **Le bénéficiaire (le tiré) :** c'est l'acheteur, il paie le montant de la facture ou il signe une lettre de change, il reçoit en échange les documents qui permettant de retirer les marchandises et de les dédouaner.

Le fonctionnement de la technique de la remise documentaire est synthétisé en 7 étapes au représentées dans la figure ci-dessous. Travers du la figure suivant

⁷⁴: LEGRAND G. et MARTINI H., "*Management des opérations du commerce international*", Op.cit., P. 111.

Figure N° 01 : Schéma représentatif d'une remise documentaire



Source : LAUTIER D. et SIMON Y., "Techniques financières internationales", 8^{ème} Ed. Economica, Paris, 2003, P.28.

Cette figure nous montre clairement la responsabilité des deux banques est limitée à la présentation ou remise des documents contre paiement immédiat ou acceptation de l'effet de commerce. A cet effet, l'utilisation de cette technique, qui à priori paraît simple et assez souple, est réservée aux relations de confiance entre les deux parties.

1-2-2-4- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénient que nous allons essayer de résumer comme suit⁷⁵.

Les avantages de la remise documentaire sont :

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- L'acheteur est sûr, en recevant les documents, que le vendeur a bien expédié la marchandise.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins coûteuse, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- Les banques ne sont pas financièrement engagées sauf s'il s'agit d'une remise contre acceptation et aval, etc.

Quant à ses inconvénients, sans être exhaustifs, nous pouvons citer les suivants

- Les banques présentent une faible protection pour leurs clients respectifs.
- L'importateur n'est pas sûr de la qualité de la marchandise expédiée.

⁷⁵: LEGRAND G. et MARTINI H., " Commerce International", Ed. Dunod, Paris, 2010, P. 147.

- L'exportateur peut ne pas être payé si pour une quelconque raison l'importateur refuse de lever les documents alors que la marchandise a été expédiée. L'exportateur se verra obligé de réexpédier la marchandise ou de la revendre sur place à moindre prix (risque commercial).
- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'importateur peut être défaillant à la date où le paiement doit s'effectuer alors qu'il a déjà pris possession de la marchandise, l'exportateur se retrouve face au risque de non-paiement.

De là, nous prouvons que Les techniques de paiement évoluent pour offrir des méthodes pratiques, rapides et sécurisées. Les consommateurs ont maintenant de nombreuses options pour régler leurs achats. En effet le crédit documentaire reste la technique de paiement la plus utilisée en raison de sa sécurité et de sa capacité à atténuer les risques associés aux transactions internationales. Il facilite la confiance, offre des possibilités de financement commercial et protège contre les risques politiques et économiques.

C'est pour ça nous allons procéder à une analyse plus détaillée de crédit documentaire dans notre prochaine section

1-3- Techniques de financement à l'international

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction. Ces techniques de financement sont classées en deux catégories :

- **Financement à court terme** Quand il s'agit d'exportation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).
- **Financement à moyen et long terme** Lorsqu'il s'agit d'exportation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

1-3-1- Techniques de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation, servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs, soit en cours de fabrication ou de livraison, soit après l'expédition des marchandises ou bien en période de discussion avec le fournisseur. Dans cette catégorie, nous avons : le crédit de préfinancement, la mobilisation des créances nées sur l'étranger, les avances en devises et l'affacturage.

1-3-1- 1- Le crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultants de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale⁷⁶. L'exportateur peut bénéficier de ce crédit entre la date de conclusion de marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Ce financement est caractérisé par ces éléments :

⁷⁶: GARSUAUT P. et PRIAMI S., " *Les opérations bancaires à l'international*", Ed. CFPB, Paris, 2001, P. 181.

- Il est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipements ou de matériels fabriqués sur la base de devis.
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.
- Le montant de ce crédit correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur qui est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel, elle peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- Le remboursement du crédit est assuré soit par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit étranger, par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.
- Le cout de crédit est lié au taux de base bancaire de la date de signature du contrat plus les commissions bancaires.

1-3-1- 2- La mobilisation des créances nées sur l'étranger

La mobilisation des créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.⁷⁷

Cette technique de financement présente les caractéristiques suivantes :

- La mise en place de ce crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billet à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- À fin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance.

1-3-1- 3- Les avances en devises

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but de faire face au risque de change. Ce crédit peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial, elle peut porter sur 100% de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement. Quant à son coût, il englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

1-3-1- 4- L'affacturage

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés

⁷⁷: GARSUAUT P. et PRIAMI S., Op.cit., P.193.

acheteurs⁷⁸. C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

Cette technique de financement est caractérisée par les éléments suivants :

- Elle ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.
- Elle est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire 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.

1-3-2- Techniques de financement à moyen et long terme

Les techniques de financement à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients des délais de paiement. Sont classées dans cette catégories les techniques suivantes : le crédit fournisseur, les crédit acheteur, le crédit-bail international, le forfaitage, la confirmation de la commande, le crédit financier.

1-3-2- 1- Le crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux. Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Il 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 et le vendeur est régi par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.⁷⁹

Des caractéristiques du crédit fournisseur, nous avons retenus les suivantes :

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.
- La durée de ce crédit est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ; supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Il peut être payé progressivement : « procédures des paiements progressifs ».
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

⁷⁸: AMMOUR. B. *Pratique des Techniques Bancaires*", Ed. DAHLAB, 1997, P.107.

⁷⁹ : SIMON Y.et MANNAI S., "*Techniques Financières Internationales*", 7^{ème} Ed. Economica, Paris, 2002, P.580.

- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

1-3-2-2- Le crédit Acheteur

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti par une banque nationale à un acheteur installé dans un pays étranger. La banque prêteuse paie au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur étranger, des équipements ou matériel commandés.⁸⁰

Ses caractéristiques sont résumées comme suit :

- Il est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Il finance jusqu'à 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 % ;
- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

1-3-2-3- Le crédit-bail international (le leasing)

Parmi les anciennes techniques du financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ». C'est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (société de leasing) achète un bien d'équipement et le loue à un utilisateur (locataire) pour une durée ferme irrévocable. En fin de bail, le locataire peut soit exercer son option d'achat en acquérant le matériel pour un prix convenu dès l'origine, ce qui est rarement le cas, soit restituer le matériel au bailleur.⁸¹ Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.⁸²

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

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats : le contrat technique entre le preneur et le fournisseur ; le contrat de fourniture entre le fournisseur et le bailleur ; le contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.

1-3-2-4- Le forfaitage (forfaiting)

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

⁸⁰: BERNET-ROLLANDE, « *Principe de technique bancaire* », 21^{ème} Ed. DUNOD, Paris, 2002, P.280.

⁸¹: TALEB F., "*Contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en Particulier, Les Crédits internationaux*", Thèse pour le doctorat en droit bancaire, Paris, 1990.

⁸²: GIOVANOLI M., "*Le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique*", Ed. Librairies techniques, Paris, 1981, P. 714.

Le Forfaitage consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte⁸³.

Les caractéristiques de cette technique sont résumées comme suit :

- Elle est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.
- Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans.
- Elle est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.
- Généralement, le forfaitaire ne garde pas la créance dans ses livres jusqu'à échéance, il la cède à son tour, totalement ou partiellement si elle est divisible, à d'autres forfaitaires sur un marché secondaire très actif. Le forfaitaire achète la créance sans recours contre le forfaitaire originel ou l'exportateur cédant ;
- Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce, soit par un crédit documentaire ou par une garantie bancaire transmissible.

1-3-2-5- La confirmation de commande

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir quatre parties : l'exportateur, l'acheteur, l'assureur crédit et un établissement financier. Cette dernière paie au comptant l'exportateur il se fait rembourser par l'acheteur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans recours. Le risque est donc pris sur l'acheteur par l'établissement financier qui souscrit à cet effet une assurance-crédit.⁸⁴ Cette procédure est de moins en moins utilisée, au profit du forfaitage qui offre beaucoup plus de souplesse.⁸⁵

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

⁸³: LAMARQUE E., "*Gestion bancaire*", Ed. E-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, P.221.

⁸⁴: LAMARQUE E., Op.cit., P 232.

⁸⁵: PAVEAU J., DUPHIL F. et LEMAIRE J-P., "*Exporter* ", 22^{ème} Ed. Foucher, Vanves, 2010, P.434.

1-3-2-6- Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de service non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés : crédit financier. Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précisé.⁸⁶

Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à financer l'acompte qui est généralement de 15% du montant du contrat, les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit, ou encore les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

Nous avons constaté de ce point que Dans le commerce international on a besoin des sources financières pour mieux s'adapter avec l'évolution continue du l'économie mondiale, pour cela il existe des techniques de financements différents selon le besoin des intervenants et leur durée d'exécution. Plus que jamais le choix des techniques de financement devient un élément déterminant de la bonne fin des transactions. En effet, lorsqu'il est question d'importation de biens de consommation ou de fonctionnement, les établissements financiers offrent des services de financement à court terme. Quand il est question d'importations liées aux moyens de production ou à la réalisation de projets de grandes envergures, les techniques de financement les plus adéquates sont dans ce cas le financement à moyen et à long terme.

⁸⁶: ZOURDANI S., " *Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie* ", Mémoire de magister en Sciences économique, Spécialité : Monnaie-Finance-Banque, UMMTO, 2012, P. 111.

Section 2 : Le crédit documentaire, comme technique de paiement plus sécurisante mais contraignante

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération d'où l'engouement pour une technique de paiement plus élaborée et plus adéquate dans ce cas qui est le crédit documentaire.

Dans cette section nous intéresser à la présentation détaillée de cette technique de paiement pour pouvoir ensuite à confronté à la réalité d'algérienne, à traiter dans le troisième chapitre.

2-1- Historique du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique de paiement utilisée dans le commerce international pour sécuriser les transactions entre les exportateurs et les importateurs. Il est apparu pour la première fois au début du 20^{ème} siècle et a depuis évolué pour répondre aux besoins changeants des opérateurs du commerce international.

L'histoire du crédit documentaire remonte à la fin du 19^{ème} siècle lorsque les entreprises cherchaient des moyens de sécuriser les paiements liés aux transactions commerciales. À cette époque, les marchands de matières premières et les exportateurs de biens utilisaient principalement des lettres de change pour garantir les paiements.⁸⁷

Cependant, les lettres de change présentaient des risques importants pour les parties impliquées, notamment en cas de non-paiement ou de défaut de livraison des marchandises. Pour remédier à cela, les banques ont commencé à proposer des garanties de paiement à travers le mécanisme du crédit documentaire.

Le premier crédit documentaire a été émis en 1919 par la National Bank of Egypt. (Banque nationale d'Égypte), marquant ainsi le début de cette méthode de paiement sécurisée. À l'époque, les banques européennes étaient réticentes à financer les échanges commerciaux avec l'Égypte en raison des risques politiques et économiques, d'où la création de cette solution.⁸⁸

Plus tard, le crédit documentaire s'est généralisé et a été adopté par de plus en plus de pays et de banques. Les règles et pratiques régissant les crédits documentaires ont également évolué pour s'adapter aux nouvelles réalités du commerce mondial.

Aujourd'hui, le crédit documentaire est largement utilisé dans le commerce international et constitue l'une des principales méthodes de paiement sécurisé. Grâce aux avancées technologiques et à la numérisation, les processus de gestion des crédits documentaires ont été simplifiés et accélérés, offrant aux entreprises une plus grande facilité dans leurs échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

⁸⁷ : <https://novaappai.page.link/>, consulté le 29/7/2023.

⁸⁸ : <https://novaappai.page.link/>, Op.cit.

2-2 Définition et déroulement du crédit documentaire

2-2-1- Définition du crédit documentaire

Plusieurs définitions sont données à cette technique, nous allons en présenter les plus répondues.

MEYER V. et ROLIN C. définissent le crédit documentaire comme : " *un engagement écrit, pris par la banque de l'importateur de payer des marchandises sur présentation de certains documents. Le processus peut paraître lent, mais il apporte une sécurité aux parties intéressées : d'un côté, il garantit le paiement au vendeur dès que ce dernier remet les documents pertinents à la banque ; de l'autre côté, il garantit à l'acheteur que le vendeur sera payé, pour autant que les documents remis attestent bien que la marchandise est conforme aux exigences. Le crédit documentaire peut permettre au vendeur d'obtenir une avance sur le paiement et à l'acheteur d'obtenir une marge de crédit jusqu'à l'arrivée de la marchandise* ». ⁸⁹ Quant à HADDAD.S, elle écrit: " *Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de document strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises*". ⁹⁰

Il ressort de ces définitions que le crédit documentaire est un arrangement vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur sous conditions qu'elle reçoive des documents conformes justifiant l'expédition des marchandises convenues.

Quel que soit la définition retenue, le crédit documentaire présente les caractéristiques suivantes :

- **Le crédit documentaire est un contrat financier pour l'importateur :** C'est un moyen d'obtention d'un crédit de sa banque dans le cadre d'une opération d'importation. Pour l'exportateur, il peut inclure une mention d'acompte à payer d'avance.
- **Le crédit documentaire est une confirmation de commande :** Le vendeur peut commencer la fabrication, dès qu'il reçoit l'original de l'ouverture du crédit documentaire, surtout dans le cas de marchandises spécifiques fabriquées à la commande.
- **Le crédit documentaire est un engagement bancaire :** C'est un engagement irrévocable. La banque de l'acheteur se porte garante de son client en acceptant de payer le montant de la transaction à sa place, pour autant que toutes les conditions inscrites dans le crédit documentaire soient respectées.
- **Le crédit documentaire est une garantie pour les deux parties :** Pour le vendeur, il garantit le risque commercial lorsque les marchandises ont été contrôlées avant l'expédition par une société spécialisée, et le risque politique selon la forme utilisée si le crédit documentaire est confirmé. Pour l'acheteur, il est garant du respect des délais d'expédition, la conformité du produit à la commande passée, sous réserve bien sûr, d'un bon montage du Credoc et d'un bon choix des documents qui reflètent l'aspect de la marchandise, et qui en constituent la pièce maîtresse.

⁸⁹: MEYER V. et ROLIN C., " *Techniques du commerce international* ", Ed. Nathan, France, 2000, P.44.

⁹⁰: HADDAD.S et Collectif EPBI, " *Les Règles du Commerce International* ", Ed. Pages Bleues, Alger, 2011, P.10.

Comme technique de paiement universellement admis, le crédit documentaire permet d'asseoir un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Si, toutefois l'opération est bien maîtrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du crédit documentaire. Pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.

2-2-2- Déroulement du crédit documentaire

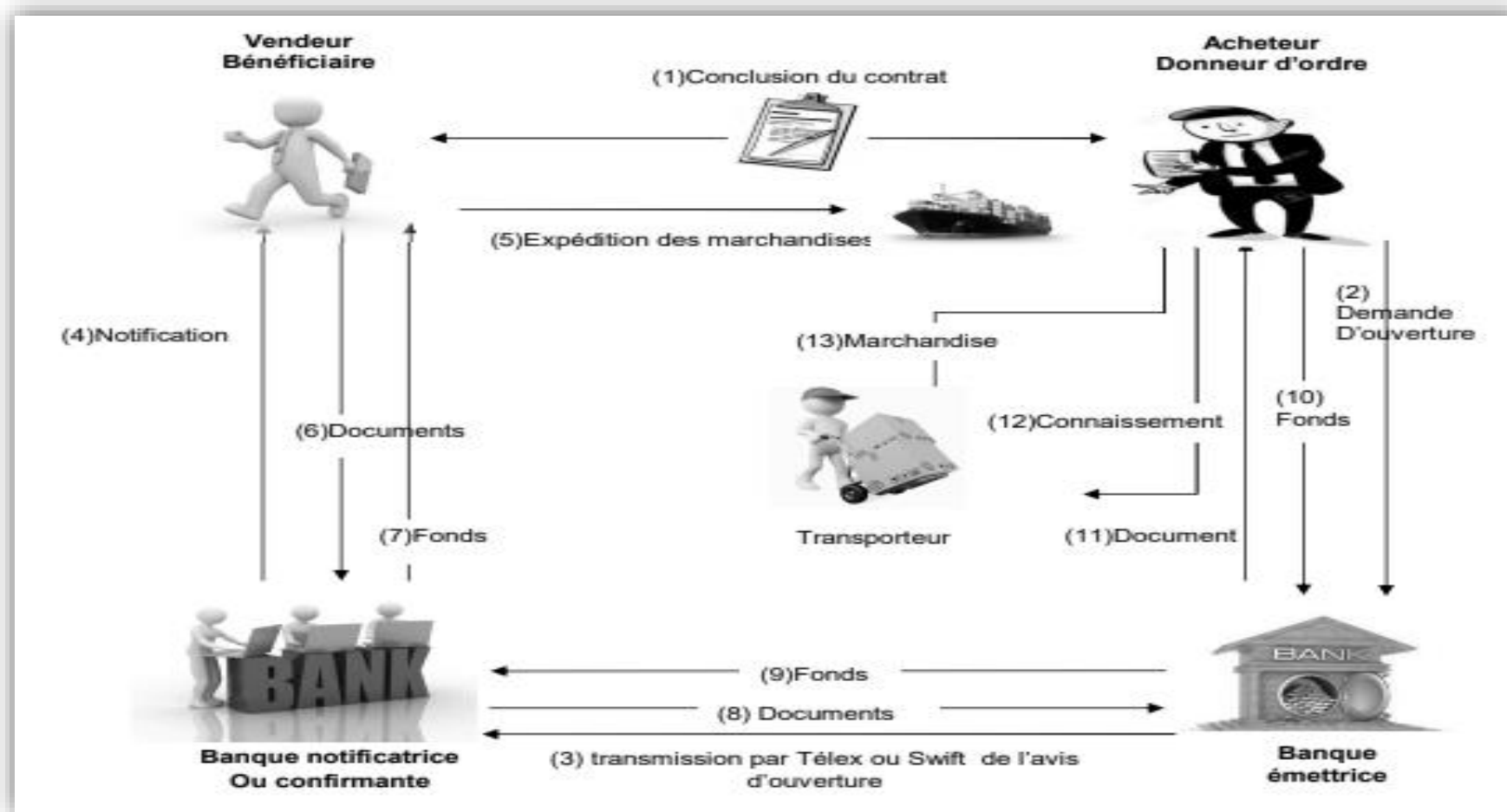
La réalisation d'un crédit documentaire fait intervenir plusieurs acteurs. L'absence d'un seul de ces intervenants rend impossible la réalisation voire le déroulement de ce crédit. Ce dernier fait appel à l'intervention de quatre parties, et parfois cinq et qui sont :⁹¹

- **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui négocie un contrat commercial avec un fournisseur étranger. Il donne, à sa banque, des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son client, où il précise, entre autres, les documents qu'il exige recevoir et le mode de règlement.
- **Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, procède donc à son ouverture.
- **Bénéficiaire** : C'est le vendeur (l'exportateur) qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.
- **Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmant.
- **Banque confirmatrice** : Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmant (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Le déroulement du crédit documentaire, depuis la conclusion du contrat de vente jusqu'à son accomplissement, est résumé en 13 étapes schématisées dans la figure ci-après.

⁹¹: LEGRAND.G, MARTINI.H, "gestion des opération import-export ", Op.cit., P.150.

Figure N° 02 : Déroulement du crédit documentaire



Source : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties. Guide pratique », Paris, édition Revue banque, 2007. P.51.

Il ressort de cette figure que le crédit documentaire se déroule en 13 étapes suivantes⁹²:

- **Etape 01 : Acheteur et vendeur conclut un contrat qui prévoit un paiement par crédit documentaire**, suite auquel l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (la banque émettrice).
- **Etape 02 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**, étape Cette étape consiste en la demande de l'acheteur à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur d'un vendeur étranger, et qui doit être notifié par la banque de ce dernier
- **Etape 03 : Ouverture du crédit par la banque émettrice**⁹³ conformément à la demande reçue de son client. Lorsque le crédit est irrévocable, cette étape met toute la mécanique en mouvement. La banque ne peut plus se rétracter et elle s'engage à payer le bénéficiaire contre la remise des documents mentionnés dans le crédit en question.
- **Etape 04 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire**, par laquelle la banque de l'exportateur avise son client qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur.
- **Etape 05 : Expédition de la marchandise avant la date butoir**, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre. Le transporteur lui remet le titre de transport (connaissance) en contrepartie de la prise en charge des marchandises.
- **Etape 06 : Remise des documents par le bénéficiaire à sa banque**, une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque⁹⁴. Tous les documents qui figurent dans la demande d'ouverture doivent être remis à la banque. Sinon, l'exportateur court le risque de ne pas être payé à cause du non-respect de ses engagements.
- **Etape 07 : Paiement du bénéficiaire**, si les documents remis à la banque sont conformes aux termes et aux conditions du crédit⁹⁵.

⁹²: MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, "*Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties. Guide pratique*", Op.cit., P.51.

⁹³ : L'émission du Credoc se fait généralement par transmission d'un message MT700 si les deux banques sont connectées aux réseaux SWIFT. Sinon, elle se fait par télex chiffré ou par envoi par courrier d'un formulaire standardisé de la Chambre de commerce internationale préalablement rempli. L'émission du MT 700 est la solution préférée en raison de la sécurité et de la rapidité offerte par le réseau SWIFT.

⁹⁴ : Les documents exigés par la banque sont regroupés en Quatre catégories: **les documents commerciaux** (facture, liste de colisage, certificat d'origine, etc.), **les documents techniques** (certificats d'analyses, sanitaires ou phytosanitaires délivrés par des autorités publiques ; certificat de contrôle et de surveillance délivré par des sociétés spécialisées (Bureau Veritas, SGS, Lloyds), etc.), **les documents de transport** (connaissance maritime, lettre de transport aérien (LTA), lettre de voiture (CMR), etc.) et **les documents financiers** (les effets de commerce et autres instruments utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

⁹⁵ : Dans cette optique, deux cas peuvent se présenter. Le **cas où le crédit est confirmé** : le bénéficiaire est payé par la banque confirmant. Le vendeur s'est dessaisi de la marchandise et il est payé quelques jours plus tard. Il est à noter que la banque émettrice dispose de 5 jours ouvrés en RUU 600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves. **Cas où le crédit n'est pas confirmé** : la banque notificatrice n'est pas tenue de payer. Soit elle procède à un appel de fonds dans lequel elle indique que les documents sont conformes et qu'elle demande le paiement, soit la couverture est immédiate car la banque émettrice dispose d'un compte dans la banque notificatrice. Dans ce cas cette dernière débite le compte de la banque émettrice et paie le bénéficiaire.

- **Etape 08 : Transmission des documents à la banque émettrice** par la banque notificatrice ou confirmatrice et demande à être payer.
- **Etape 09 : Remboursement de la banque notificatrice** En fonction des modalités de remboursement entre les banques prévues dans les instructions « banque à banque » de l'accréditif, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération.
- **Etape 10 et 11 : Levée des documents par le donneur d'ordre et paiement de la banque émettrice** Pour obtenir les documents indispensables au retrait des marchandises, le donneur d'ordre doit payer les documents. La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte du donneur d'ordre, avant de lui remettre la liasse documentaire. Bien évidemment, lors de la levée des documents, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du crédit.
- **Etape 12 et 13 : Retrait des marchandises par l'acheteur auprès de la compagnie de transport.** Dans le cas spécifique du transport maritime, le titre de transport constitue un titre de propriété sur la marchandise. Les documents lui ont été restitués par canal bancaire il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire permet donc à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraudes).

2-3- Les typologies du crédit documentaire

Les crédits documentaires peuvent être classés selon trois critères : degré de sécurité, mode de réalisation ou encore le besoin de financement

2-3-1- Selon le degré de sécurité

Selon le degré de confiance entre les partenaires commerciaux, la garantie procurée par le crédit documentaire peut varier. De ce fait, d'après les Règles Usances Uniformes éditées par la Chambre de Commerce international (CCI), il existe trois formes de crédit documentaire.

A- Crédit documentaire révocable

Le crédit document révocable peut être annulé à n'importe quel moment par l'acheteur via sa banque et sans prévenir le bénéficiaire. Ce dernier n'a jamais la garantie d'être payé. Cette forme est donc plus favorable pour l'acheteur que pour le fournisseur. Sous cette forme de crédit documentaire, la banque émettrice est autorisée à amender les termes ou même annuler le crédit documentaire sans l'aval du bénéficiaire. Le seul engagement de la banque émettrice correspond à notifier le crédit documentaire à l'exportateur. Ce crédit est extrêmement risqué pour l'exportateur ce qui explique son très rare emploi. Cette forme de crédit documentaire est à proscrire et n'est plus reprise dans les nouvelles règles usances uniformes (R.U.U 600) de la chambre de commerce et d'industrie.

B - Crédit documentaire irrévocable

C'est la forme la plus fréquente. Le crédit irrévocable est un engagement ferme où le banquier émetteur ne peut se soustraire à son engagement vis-à-vis du bénéficiaire et de la banque intermédiaire et le donneur d'ordre ne peut révoquer ou amender les instructions qu'il a données.

C- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce type de crédit documentaire assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendant, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notification). Toutefois, ce type de crédit, présente le coût le plus élevé, la sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur à la possibilité de demander que les frais de confirmation soient assurés par l'exportateur.

2-3-2- Selon le mode de réalisation

C'est la phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque l'exportateur prépare et expédie les marchandises. Il récupère le document de transport, document annexes exigés par l'importateur, il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents établis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture pour la réalisation du crédit. Le crédit documentaire peut être réalisable à vue (paiement cash) ou différé, contre acceptation, contre négociation. Selon ce critère, quatre types de crédit documentaire sont distingués.

A - Crédit documentaire payable à vue

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement après remise et contrôle des documents. L'opération s'effectue sur la base du paiement contre document. Le banquier dispose généralement d'un délai de sept jours ouvrés au maximum pour les opérations de vérification pour lever des documents. Il se peut que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours. C'est lorsque la banque désignée doit se procurer la couverture en une ou plusieurs étapes auprès de banques tierces.

B - Crédit documentaire par paiement différé

Sur présentation des documents conformes, la banque émettrice ou confirmatrice s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance. Le terme d'échéance doit être stipulé dans le crédit documentaire. Du point de vue des commissions, le crédit à paiement différé peut être plus avantageux que le crédit avec traite. Il a, toutefois, pour inconvénient de n'autoriser le remboursement anticipé d'une créance que par la banque émettrice.

C - Crédit documentaire contre acceptation

Dans ce cas, le schéma est semblable à celui d'un crédit documentaire réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce. L'échéance de la traite peut être à 90 jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport. A la présentation des documents, il n'y a donc pas paiement, mais acceptation d'effet de change.

D - Crédit documentaire contre négociation

Le crédit documentaire est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). Ensuite, la banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas où les marchandises doivent être expédiées dans des périodes déterminées il n'y a pas de crédit documentaire renouvelable.

2-3-3- Selon le mode de financement

Selon le mode de financement du crédit documentaire, la banque a mis en place des formes spécifiques répondant chacune à une situation particulière, qui seront explicitées ci-après.

A- Le crédit documentaire revolving ou renouvelable

En règle générale, le crédit documentaire reproduit ses effets qu'une seule fois cependant, du fait de la diversité des formes et de la nature des opérations commerciales mais aussi l'existence des transactions commerciales recourant à un roulement cyclique d'importation ou d'exportation pour une durée déterminée et pour désengager les banques des ouvertures des crédits documentaires multiples concernant un même objet et afin d'obtenir des prix avantageux, l'acheteur peut envisager, en accord avec le vendeur, une commande de marchandises, dépassant les besoins du montant étalé par une période échelonnée.

La mention « cumulatif » ou « non cumulatif » figurant dans le crédit documentaire, les tranches non utilisées ou les soldes de celles partiellement utilisées peuvent être ajoutées ou non aux tranches subséquentes.

- **Le crédit revolving non cumulatif :** Si le vendeur bénéficiaire a omis de présenter les documents spécifiques après l'expiration de la période déterminée, il n'aura plus le droit de percevoir le montant de crédit documentaire relatif à cette période et le crédit se renouvelle uniquement pour la période postérieure, il n'aura même pas le droit d'utiliser les sommes restantes concernant la période antérieure.
- **Le crédit revolving cumulatif :** Les sommes non utilisées pendant une période, peuvent être reportées sur la période suivante.

B - Le crédit documentaire transférable

Le crédit documentaire transférable est une autorisation donnée à l'exportateur (par l'importateur) en vue de transférer le crédit partiellement ou en totalité à un ou plusieurs fournisseurs résidants dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger. L'exportateur étant quelque fois un intermédiaire ne disposant pas des marchandises commandées par l'importateur ou ne dispose pas également de fonds nécessaires pour fabriquer cette dernière, demande à celui-ci d'ouvrir en sa faveur un crédit documentaire transférable. Cette clause permet à un autre banquier négociateur (banque de l'exportateur) de transférer ce bénéfice du crédit au tiers fournisseur⁹⁶.

C- Le crédit documentaire red clause

Cette forme spéciale comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la

⁹⁶ : Les conditions du crédit transférable doivent être exactement les mêmes que celles du crédit de base à l'exception des points suivants : le montant du crédit et le prix unitaire de la marchandise peuvent être élevés; la durée de validité peut être raccourcie pour autant que le crédit de base ne prescrive pas une date d'expédition déterminée; l'exportateur (premier bénéficiaire) qui joue le rôle d'intermédiaire a le droit de remplacer la facture du fournisseur (bénéficiaire de crédit transféré) par la sienne, majorée de sa marge commerciale.

demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit.

D- Le crédit documentaire adossé "*back to back*"

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors "*adossé*" au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes. Le crédit maître (le premier) et le crédit secondaire dont le donneur d'ordre est le bénéficiaire du crédit maître. Par principe, les conditions du deuxième crédit sont proches de celles prévues dans celui de l'acheteur c'est-à-dire (premier crédit documentaire), le délai de validité est plus court afin de permettre au vendeur de respecter celui du premier crédit.

E- La lettre de crédit "*Stand-by*"

La lettre de crédit "*Stand-by*", dite aussi stand-by lettre of crédit (SBLC) est un engagement pris par une banque pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération – donneur l'ordre) ou pour son propre compte, d'indemniser un bénéficiaire (prestataire de service, vendeur, fournisseur,) en cas de défaillance du donneur d'ordre sur présentation, dans un délai fixé, de documents conformes aux termes et aux conditions fixées. Il s'agit donc d'une garantie documentaire "*à première demande*", qui se différencie des garanties classiques par le fait que ces dernières sont souvent soumises aux droits du pays d'émission, alors que les LCSB font partie intégrante des règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire.

2-4- Les avantages et inconvénients du crédit documentaire

Comme déjà souligné précédemment, le crédit documentaire présente de nombreux avantages que nous avons résumés comme suit :

- **Bonne sécurité** : Ce crédit est le seul et unique montage bancaire qui entraînant l'engagement des banques, et concilie les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.
- **Rapidité de paiement** : Quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque notificatrice ou si le crédit est confirmé, le vendeur peut se faire payer l'expédition des marchandises ou de la prestation des services si le crédit documentaire réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créées et alimenter sa trésorerie.
- **Grande précision** : C'est une technique de grande précision, qui s'appuyant sur les documents, évite toute interprétation.
- **Universalité** : Cette technique est internationale, elle convient aux règlements de marchandise ou de service et présente une grande variété de solution de paiement vu les différents types de crédits documentaires.

De même, le crédit documentaire recèle aussi des inconvénients résumés comme suit :

- **Procédure complexe** : La multiplicité des types de crédit, des dates butoirs ainsi que les documents utilisés dans ce mode de paiement rendent le maniement de ce dernier particulièrement compliqué pour les commerçants.

- **Formalisme rigoureux** : L'engagement des banques dans le paiement par crédit documentaire rend celles-ci plus rigoureuse dans l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses par l'une des parties (importateur ou exportateur) il faut le consentement de ces banques.
- **Coût élevé** : De très nombreuses commissions élevés viennent grever le coût du crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux, soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à ses charges, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée.

2-5- Les risques du crédit documentaire

Certes le crédit documentaire présente un degré de sécurité élevé pour les deux importateurs et exportateurs, toutefois, les risques inhérents à cette technique ne sont pas nuls. La littérature économique sur la question distingue deux catégories de risques: risque pour les banques et risque pour les clients⁹⁷.

2-5-1- Risques pour les banques

➤ Risques du banquier donneur d'ordre :

- **Risque relatif au financement** : Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. Le banquier donneur d'ordre doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes. Il n'est pas sûr que l'importateur le remboursera le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.
- **Risque relatif à l'examen des documents** : Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

➤ Risque du banquier correspondant :

- **Risque relatif à l'examen des documents** : L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.
- **Risque de non-remboursement du banquier confirmateur** : Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

2-5-2- Risque pour les clients

- **Risque pour l'importateur, donneur d'ordre** : Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande ; pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

⁹⁷: Documents internes de la BADR.

- **Risque pour l'exportateur :** Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques ; c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

Conclusion

En conclusion, le financement du commerce international est un élément essentiel pour dynamiser les échanges commerciaux entre les pays. Il permet de surmonter les obstacles financiers et de réduire les risques associés aux transactions internationales. Les banques, entre autres, jouent tous un rôle important en fournissant des services de financement adaptés aux besoins des entreprises impliquées dans le commerce international.

Grâce à des instruments et techniques de paiement et de financement, les entreprises peuvent sécuriser leurs paiements et minimiser les risques liés aux fluctuations de change, aux problèmes politiques ou aux défaillances de paiement.

De nombreux moyens et techniques de règlements s'offrent aux entreprises importatrices et exportatrices. Ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et le vendeur ; L'emploi des uns et des autres est défini en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants et donc de la nature de la relation qui existe entre les deux contractants. Ainsi, les opérateurs devront choisir le mode et la technique de paiement adéquate, qui pourra concilier les intérêts divergents des cocontractants en sollicitant l'aide des banques qui jouent le rôle d'intermédiaire financier d'une part en finançant les importations et exportations de leurs clients, tout en supportant les multiples risques de non-paiement, de changes, et bien d'autres.

Le crédit documentaire est certainement la technique de paiement la plus utilisée dans le commerce international, il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permet alors de faciliter la création de rapport commerciaux entre les deux parties.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise et transmettre les documents conformes à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties.

Pour confronter les aspects théoriques développés dans ces deux premiers chapitres, et voir s'ils sont de mise sur le plan opérationnel, nous allons analyser, dans le chapitre suivant, le crédit documentaire au sein de la BADR, agence de Tizi-Ouzou.

**Chapitre III : Etude de la
procédure de crédit
documentaire à l'importation
octroyé par la BADR agence
580 Tizi-Ouzou**

Introduction

Après avoir fait le tour d'horizon des aspects théoriques et techniques relatifs au crédit documentaire, afin de mieux comprendre les différentes étapes du déroulement d'un crédit documentaire sur le plan opérationnel, nous allons procéder, dans ce troisième et dernier chapitre de cette recherche à la présentation et l'analyse d'un crédit documentaire à l'import octroyé par la BADR, agence 580 Tizi-Ouzou. L'objectif recherché dans ce chapitre est de voir si l'application de cette technique de paiement et de financement répond aux d'usances uniformes définies par la CCI.

A cet effet, nous avons organisé ce chapitre en deux sections. La première portera sur la présentation de la BADR agence 580 : son l'historique, son organigramme, le rôle et l'organisation du service étranger. Quant à la seconde, elle traite le déroulement d'un crédit documentaire à l'importation accordé par la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou.

Section 1 : Présentation générale de la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou

Avant d'entrer dans le vif du sujet, nous allons présenter d'abord l'environnement dans lequel vont se dérouler l'opération que nous tenterons de présenter par la suite. Cette section sera consacrée donc à la présentation de l'organisme d'accueil, à savoir : la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et l'agence 580 Tizi-Ouzou. Mais avant, il convient d'abord de faire un tour d'horizon sur la BADR.

1-1- Présentation de la BARD

1-1-1 Historique de la BADR

La BADR est une institution financière nationale créée par le décret N° 82-106 le 13 mars 1982. C'est une (SPA) société par action au capital social de 2.2000.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques, conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds des publics, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiements et de gestion. Depuis 1999, son capital social a évolué de 33.000.000.000 DA., jusqu'à atteindre les 54.000.000.000,00 DA.

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement de 140 agences cédées par la BNA. Son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales. De part, la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée première au niveau national, 13ème au niveau africain, 668ème au niveau mondial.

1-1-2- Organisation de la BADR

L'environnement économique et social a subi des profondes mutations. La BADR, faisant partie de cet environnement, doit pour être compétitive et performante, réadapter son schéma organisationnel, ses méthodes du travail et ses moyens d'action.

Il s'agit en matière d'organisation, de mettre en place un ensemble cohérent et efficace, avec une répartition claire des missions et responsabilités de chaque structure.

L'organisation de la BADR s'articule autour de huit fonctions ou groupes de fonctions :

- Le groupe de fonction "Ressource, crédit et recouvrement" ;
- Le groupe de fonction "Informatique, comptabilité et trésorerie" ;
- Le groupe de fonction "Administration et moyen" ;
- La fonction internationale ;
- La fonction contrôle ;
- La fonction communication ;
- La fonction exploitation ;
- La fonction management.

Les trois groupes de fonctions qui sont placés sous la responsabilité de trois directeurs généraux adjoints sont :

- **La fonction internationale** est placée sous la responsabilité d'un divisionnaire.
- **La fonction contrôle et communication** sont rattachées directement au président directeur général.
- **La fonction d'exploitation** est prise en charge essentiellement par le réseau constitué de succursales et d'agences.
- **Le fonction management** concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

1-1-3- Les secteurs stratégiques de la BADR

La banque doit prendre toutes les mesures nécessaires pour concentrer les activités de crédit sur le développement des secteurs stratégiques. Le repositionnement stratégique de la banque porte sur le financement adéquat des secteurs d'activités suivantes⁹⁸:

- Le secteur de l'agriculture en amont et en aval.
- Le secteur de la pêche et des ressources halieutiques.
- Le financement des programmes de développement rural.

L'action de la BADR, dans le financement du développement, sera orientée également, vers la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics notamment :

- Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs stratégiques de la banque.
- Les crédits à la construction de logements ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue par la C.N.L (Caisse Nationale Logement).
- Les crédits aux professions libérales (jeunes diplômés en médecine, et autres) en zones rurales.

A l'avenir, la banque envisage de se concentrer sur les financements suivants :

- L'agriculture de base de toutes les activités connexes.
- La pêche et aquaculture de base et de toutes les activités connexes
- L'industrie du machinisme agricole, et l'industrie agroalimentaire.
- Le commerce et distribution des produits liés aux activités stratégiques et au développement du monde rural.
- Les petits métiers de l'artisanat.
- L'habitat rural.
- Les projets économiques de proximité.
- Le petit hydraulique.
- La fabrication de marquairerie et de sellerie.
- Le travail de bois et fabrication d'articles en bois, lièges, vannerie et sparterie.

1-1-4 Missions de la BADR

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

⁹⁸: Documentations internes de la BADR.

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de changes et de trésorerie.
- L'ouverture de compte à toute personne faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La participation à la collection de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agroalimentaires, agroindustriels et artisanales.
- Les contrôles avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1-1-5- Les opérations courantes de la BADR

Tout type de clientèle qui ne rentre pas dans le champ du repositionnement et qui voudrait maintenir sa domiciliation auprès des guichets de la BADR sans possibilité de bénéficier de crédit est accepté. Les structures opérationnelles de la banque (directeurs centrales, groupe régional d'exploitation et agence locale d'exploitation), doivent assurer le maintien et continuité, pour toute clientèle de toutes les opérations de la banque (dépôts, retrait, vraiment, placement, etc.). Lorsque celle-ci n'implique pas d'octroi de crédit sous quelque forme que ce soit, domestique ou avec l'étranger, tous les clients dont l'activité ne figure pas dans les secteurs stratégiques désireux de réaliser des opérations de commerce extérieur avec la banque, doivent au préalable constituer 110% de provision en couverture intégrale de l'opération et verser à l'avance la rémunération de la banque (frais et commission, d'ouverture et de confirmation de lettres de crédits)⁹⁹.

Ce niveau de pouvoir est valable pour les opérations de commerce extérieur à vue. Il est modulé comme suit pour les opérations à terme : 120% à trois mois, 130% à six mois et 150% à 12 mois.

1-1-6- Les objectifs de la BADR

La banque de l'agriculture et de développement rural a pour objectifs initiaux de :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par les crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en monnaie nationale qu'en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoin.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits et services bancaires.

⁹⁹: Documentations internes de la BADR.

1-2 Présentation de la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou

1-2-1 Organisation de l'agence « 580 »

L'agence BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou a été créée en 1982 après restructuration de la BNA. Elle se situe au centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée d'un système de "banque assise", composé de deux groupes de travail le "Front office" et le "Bank office".¹⁰⁰

➤ Le Front Office

Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des placements bancaires et/ou financiers.

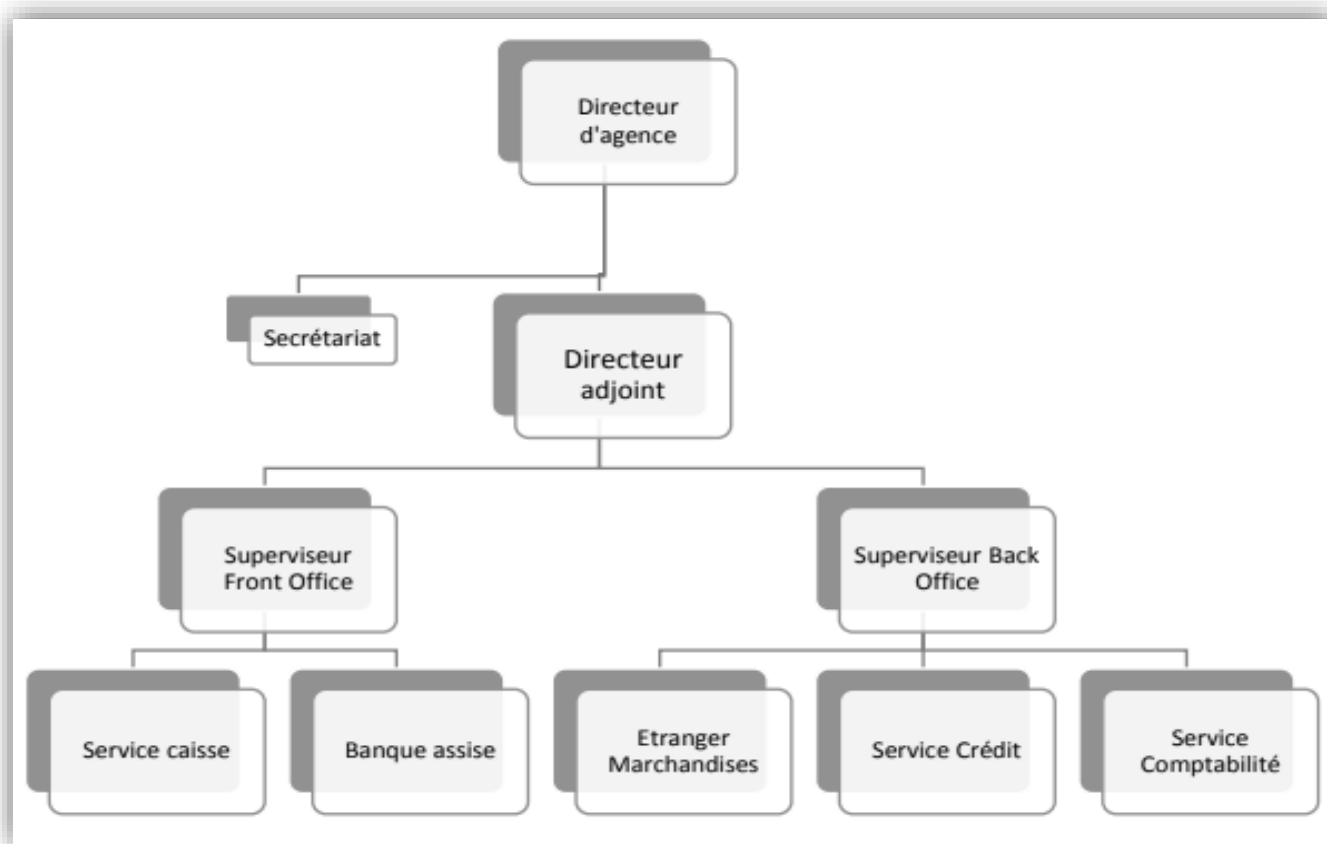
➤ Le Back Office

Il regroupe les potentialités matérielles et humaines pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du Front Office. Il lui apporte l'assistance, les conseils et les informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations nécessitant des délais ou impliquant le recours à d'autres structures internes ou externes à la banque. Il est composé de plusieurs services : services crédit, service portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité virement.

L'organisation de la BADR, agence 580 est présentée dans l'organigramme ci-après :

¹⁰⁰: Documentations internes de la BADR.

Figure N°03 : Organigramme de la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou



Source : Documents internes de la BADR

1-2-2 -Organisation du service étranger de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou

Le service étranger, considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger. Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.¹⁰¹

1-2-2-1- Place du service étranger

Le service étranger, dit aussi Etranger Marchandises, est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations de la banque ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers, notamment dans le cadre du commerce international.

Les opérations effectuées dans ce service sont généralement en devises et particulièrement en EURO. Ce service a pour objectif le financement des opérations de commerce international, promouvoir la croissance des exportations et les informations commerciales des exportations.

¹⁰¹ Documents internes de BADR, agence 580 de TIZI-OUZOU.

Le service des relations extérieures a donc objectifs :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.
- De traiter les opérations de remise documentaire et le crédit documentaire.
- D'exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes.
- De superviser les opérations de changes rattachées au service caisse.
- De gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettres de garantie et bons de cessions bancaires, etc.).
- D'établir des statistiques destinées à la hiérarchie.
- De transmettre les comptes rendus d'apurement à la Banque d'Algérie dans les délais réglementaires.

1-2-2-2- Rôle du chef de service étranger

A chaque opération relevant du commerce international, le chef de service étranger est responsable :

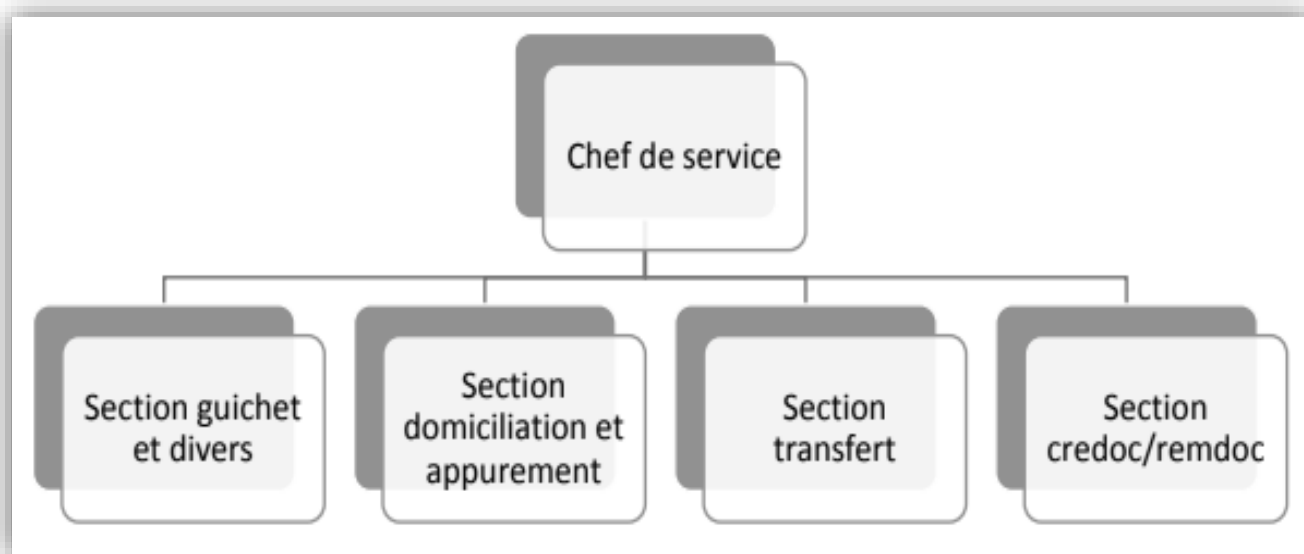
- De l'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges.
- De la régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordres de transfert, instructions d'ouverture de crédit documentaire, lettres de crédit, ordres de paiements d'effets de commerce, reçus et décharges, etc.). Toute remise de documents à un client qui doit être sanctionnée par une décharge, il doit aussi s'assurer en permanence du Suivi des existants ;
- Des imputations comptables en conformité avec la comptabilité et de la concordance des soldes des comptes avec la situation comptable de la Direction de la Comptabilité Générale.
- De la confection et envoi à temps des états et déclarations périodiques (statistiques et existants) ;
- De la vérification des dossiers avant archivage ;
- De la tenue à jour des registres et répertoires ;
- De la qualité du travail avec laquelle sont exécutées les opérations de transfert vers l'étranger et les paiements de l'étranger. Il veille sur l'application de la réglementation en la matière ;
- De la qualité du service rendu à la clientèle. Son intervention est nécessaire en cas de quelconque problème éprouvé par ses agents.

1-2-2-3- Organigramme du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectués. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de la BARD, agence 580 de Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant ¹⁰².

¹⁰² : Documents internes à de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.

Figure N°04 : Organigramme du service étranger de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou



Source : Documents internes de la BADR

1-2-2-4 Relation du service étranger

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.¹⁰³

➤ Relations internes

Relation fonctionnelles : Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commission, le transfert ainsi que les opérations de change manuel. Quant au second, il lui permet l'octroi de crédit par signature (caution et aval), l'ouverture de ligne de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

Relation hiérarchiques : Le service étranger est sous la direction du chef de service qui est lui-même soumis à la supervision du Directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la Direction des opérations avec l'étranger marquée par l'échange fréquent d'informations et documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

➤ Relation externes

Le dénouement d'une opération de commerce extérieur demande parfois l'intervention de plusieurs organismes et/ou administrations. De ce fait, le service de commerce extérieur entretient des relations avec notamment :

¹⁰³: Idem.

- **La banque d'Algérie** : Le service doit appliquer toutes les directives (règlement, instruction, listes d'interdits à la domiciliation, etc.) que lui communiquent les services de la Banque d'Algérie.
- **Le Ministère des Finances** : Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importations et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.
- **L'administration des douanes** : Celle-ci contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliaires.
- **Le Ministère de Commerce** : Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physique (produits prohibés, contingentés, etc.).

Section 2 : Analyse d'un crédit documentaire ouvert par la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou au compte d'un client importateur

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, couts, etc.), nous avons essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé octroyé par la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.

2-1 Objet de l'opération financée par le crédit documentaire

L'opération qui est financée par le crédit documentaire, que nous allons analyser, consiste en l'importation d'un Tracteur Châssis d'un montant de 142000.00 EURO par un importateur algérien chargée de l'importation.

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre : l'importateur algérien, (l'entreprise Bâtiment) :**
 - Nom et prénom : XXX
 - Adresse : Commune Sidi-Embarek, Bordj Bou Arreridj, Algérie.
- **Le bénéficiaire : L'exportateur étranger (l'entreprise SMT) :**
 - Nom et prénom : SMT (SERVICES MACHINERY TRUCKS)
 - Adresse : Belgique
- **La banque émettrice : BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou, Algérie.**
- **La banque notificatrice : ASIA COMMERCIAL BANK.**

2-2- Déroulement de la procédure du crédit documentaire

Le contrat commercial conclu entre l'importateur algérien (une entreprise de Bâtiment) et l'exportateur étranger (l'entreprise SMT) consiste à ce que celle-ci fournisse à l'entreprise de Bâtiment le Tracteur "Châssis Haut à Susp" d'un prix de 142000.00 Euro, financé par un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

Les étapes de cette procédure, de la domiciliation jusqu'à le règlement, sont présentées comme suit.

2-2-1- L'ouverture du crédit documentaire

Les étapes de l'ouverture de ce crédit documentaire sont explicitées ci-dessous.

2-2-1-1- Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Le 12/04/2023, un importateur algérien s'est présenté à la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou avec les documents suivants dans le but de domicilier son opération d'importation :

- Facture pro-forma ;
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation ;
- Engagement d'importation ;

- Et il doit remplir une demande d'ouverture de crédit documentaire et une demande de domiciliation.
- Le conseiller clientèle charge de domiciliation a vérifié par Check-List domiciliation import (**voir l'annexe N°02**)

Ensuite, l'importateur algérien ouvre alors le dossier de domiciliation qui englobe les documents suivants :

- Demande d'ouverture de crédit documentaire (**voir l'annexe N°03**).
- Facture pro-forma (**voir l'annexe N°04**).
- Engagement d'importation.
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation (**Voir l'annexe N°05**).

Puis, l'agent chargé de l'opération de domiciliation procède à la vérification des documents présentés, il s'est assuré que :

➤ **La demande de domiciliation est** Signé par l'importateur, et correctement renseignée et englobe les informations suivantes :

- Nom et prénom ou raison social de l'importateur, adresse et le capital social ;
- Numéro d'identification statistique (NIS) ;
- Numéro d'immatriculation de registre de commerce ;
- Numéro d'identification fiscal (NIF) ;
- Code d'activité ;
- Nature de la marchandise ;
- Origine, provenance ;
- Destination de la marchandise (revente en l'état, équipement, fonctionnement ou transformation, service) ;
- Numéro et la date de la facture pro-forma ;
- Nom de fournisseur ;
- Montant en devise avec la mention (maximum ou environ), date probable de règlement tarif douaniers ;
- Mode de paiement : à vue ;
- Nature de contrat ;
- Adresse et lieu d'attachement d'impôts.
- Une mention qui désengage la BADR de tout risque de change.

➤ **La facture pro-forma** englobe les informations suivantes qui doivent être conformes au règlement :

- Porte les mêmes données que la demande de domiciliation ;
- Comporte le cachet humide du fournisseur ;
- Précise : le pays d'origine de la marchandise (Suède), le pays de provenance de la marchandise ; le prix unitaire de la marchandise (133 900.00) ; le mode de paiements : lettre de crédit à vue ; l'Incoterm CFR (fret payable d'avance).

- **Engagement** : Les frais de transport de port d'embarquement (PORT MARSEILLE FRANCE) jusqu'au port d'arrivée (ALGER PORT) et celles d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

2-2-1-2- Domiciliation bancaire de l'opération d'importation

L'importateur demande une domiciliation de son opération d'importation auprès de la BADR en remplissant un pré-imprimé interne et en présentant une facture pro-forma ou le contrat commercial de l'opération et une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur importation exigée par la loi de finance complémentaire (2009) pour la revente en état de la marchandise.

La BADR procède à la domiciliation en mettant d'un cachet de domiciliation portant un numéro de domiciliation comme suit :

- **15** : le code de la willaya de l'agence domiciliaire (Tizi-Ouzou).
- **04** : le code de l'agrément de la banque.
- **02** : le code de l'agrément du guichet domiciliaire.
- **2023** : l'année de domiciliation.
- **2** : trimestre.
- **10** : nature de contrat.
- **00002** : nature d'ordre chronologique du dossier.
- **EUR** : devise de facturation selon la norme ISO.

Le numéro de domiciliation : 150402/2023/2/10/00002/EUR

La date de domiciliation : 12 AVRIL 2023

Figure N° 05 : Cachet de domiciliation d'importation

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL				A.L.E TIZI-OUZOU 580			
DOMICILIATION IMPORT							
15	04	02	2023	2	10	00002	EUR
TIZI-OUZOU LE :				12 AVRIL 2023			

Source : Documents internes de la BADR

La Cachet de domiciliation sera faite pour la facture pro-forma (**voir l'annexe N°04**) présenté par l'importateur ainsi que pour la facture définitive.

La domiciliation de l'opération d'importation permet :

- D'engager la procédure de dédouanement des marchandises.
- D'avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'importateur.

- D'exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises.
- D'établir, à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la perception d'une commission suivant les conditions de banques en vigueur. A cet effet, l'agence établit un avis de débit pour débiter le compte du client et un avis de crédit pour créditer le compte produit bancaires et TVA collectée. Une copie de chaque pièce est gardée sous dossier.

La comptabilisation des frais et commissions de domiciliation perçus se réalise selon le schéma comptable suivant :

- **Frais de domiciliation :**

- Débit : compte client
- Crédit : commission d'ouverture
- Crédit : commission TVA

Le chargé du commerce extérieur transmet alors ce dossier à la direction des opérations documentaires, et il remet au client une copie des documents de domiciliation.

2-2-1-3- Ouverture de crédit documentaire

Après l'opération d'extourne, l'agent chargé de l'ouverture de crédit documentaire sur DELTA (le système informatique de la banque) accède à l'ouverture du crédit documentaire en prélevant les commissions d'ouverture comptabilisées comme suite :

- Débit : compte client.
- Crédit : commission d'ouverture de crédit documentaire.
- Crédit : commission d'engagement.
- Crédit : commission Swift.
- Crédit : TVA.

Le chargé du commerce extérieur saisie l'ouverture de crédit documentaire sur DELTA, et il enregistre l'opération sur un registre spécial à cet effet sous un numéro chronologique.

2-2-1-4- Emission du crédit documentaire par SWIFT

Après avoir effectué l'ouverture de crédit documentaire sur DELTA, le BACK OFFICE procède à l'émission du crédit documentaire en envoyant sur SWIFT MT 700 à ASIA COMMERCIAL BANK, le 15/04/2023 pour ouverture à leurs caisses d'un crédit documentaire, dont les conditions sont :

- **Type de crédit :** irrévocable et confirmé ;
- **Date d'émission :** le 15/04/2023 ;
- **Date et lieu de validité :** 90 jours à partir de la date d'ouverture, Belgique ;
- **Bénéficiaire :** Exportateur SMT ;
- **Code devise et montant :** 142 000,00 EURO ;
- **Banque notificatrice :** ASIA COMMERCIAL BANK ;
- **Envois partiels :** non autorisé ;
- **Transbordement :** autorisé ;

- **Embarquement depuis port** : Marseille, France ;
- **À destination du port** : ALGER ;
- **Date ultime d'envoi** : 25/06/2023 ;
- **Description des biens** : Volvo FH 480Ch 6x4 Tracteur Châssis Haut à Susp ;
- **Incoterm** : CFR (Cout et Fret) ;
- **02 connaissements originaux** établis ou endossés à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur fret paye d'avance ;
- **06 factures commerciales** certifiant que la marchandise est à tous points de vue conformes à la pro-forma n° 0415 894 032 ;
- **Déclaration du bénéficiaire** certifiant d'avoir envoyé à l'adresse du donneur d'ordre les documents suivants : 01 connaissance original ; 02 factures commerciales originales ; Certificat d'origine originale.

2-2-2- Réalisation du crédit documentaire : la levée des documents

L'importateur procède à la levée des documents par en suivant six étapes.

2-2-2-1- Expédition de la marchandise et constitution du dossier

ASIA COMMERCIAL BANK reçoit le SWIFT et procède à l'ouverture du crédit documentaire irrévocable et conformé en faveur de son client bénéficiaire. Cette dernière notifie l'émission du crédit à son client.

Le fournisseur (exportateur SMT) est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 25/06/2023, il procédera donc à l'expédition de la marchandise par voie maritime.

A ce moment, il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial (CFR Alger Port), embarque la marchandise et récupère le jeu de connaissance maritime au nom de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou. Il rédige la facture commerciale dont il inclue les frais de transport et procède à la constitution du reste des pièces du dossier documentaire. Ensuite, il remet le dossier à sa banque ASIACOMMERCIAL BANK qui, à son tour, va le vérifier, puis, il envoie les documents liés à la marchandise à son client comme il a été stipulé dans le contrat commercial à l'adresse de la banque émettrice (La BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou).

L'agent bancaire chargé de l'opération de crédit documentaire informe le client algérien de la réception des documents et les lui remet.

En remettant les documents au client, il garde deux copies de la facture définitive et deux copies du connaissance. Une copie est classée avec le dossier du CREDOC et l'autre copie adressée à la section de la domiciliation.

Ensuite, il comptabilise l'opération de la levée des documents comme suit :

- Débit : compte client Credoc.
- Crédit : commission levée des documents.

- Crédit : compte TVA.

Enfin, le client procède au règlement au niveau de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.

Comptabilisation des comptes internes à la banque :

- Débit : compte client pour Credoc.
- Crédit : compte liaison.

Comptabilisation des commissions :

- Débit : compte client.
- Crédit : commission de règlement.
- Crédit : commission Swift.
- Crédit : TVA collectée.

2-2-2-2- Levées des documents et règlement

Après la réception des documents, la banque émettrice (la BADR) fait un contrôle de conformité des documents. Elle doit vérifier la facture commerciale et le connaissance maritime et les Domicilies en mettant le même numéro de domiciliation.

Ensuite, la BADR convoque le client (importateur) pour vérifier et signer une levée de réserve attestant son acceptation et sa satisfaction.

Par ailleurs, cette dernière endosse le connaissance au nom de l'importateur algérien pour lui permettre le dédouanement de sa marchandise.

A la fin, l'agent du commerce extérieur transmet une copie de la levée de réserve au BACK OFFICE qui doit par la suite effectuer le transfert des fonds par virement SWIFT pour le règlement de ASIA COMMERCIAL BANK.

- **Règlement :**
 - Débit : compte client.
 - Crédit : compte liaison.

2-2-3- L'apurement du dossier

L'agent bancaire chargé de l'apurement a reçu de la section crédit documentaire :

- Une copie de la facture définitive ;
- Un exemplaire de document de transport ;
- Une copie de message SWIFT ;
- La formule statistique 4 (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur Le compte de la Banque d'Algérie).

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée (la formule statistique 4), il apure le dossier. Si le montant de la formule statistique 4 est inférieure au montant de la facture définitive, il déclare le dossier "*excédent de règlement*" à la Banque d'Algérie dans le cas contraire il déclare le dossier « *insuffisance de règlement* ».

La banque doit déclarer toutes les opérations import à la Banque d'Algérie juste après la réception de la formule statistique 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et quatre mois pour les dossiers d'importation à vue.

Après avoir envoyé les déclarations, la Banque d'Algérie effectue son propre contrôle au niveau de la BADR. Elle vérifie le taux de change appliqué, les documents présentés par l'importation et envoyés par le fournisseur s'ils sont originaux. Dans le cas contraire, la BADR doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener les pièces originales pour apurer son dossier.

3-3- Analyse des résultats

L'étude de ce dossier nous permet d'arriver à quelques remarques, telles que :

- L'importateur algérien (**l'entreprise Bâtiment**) et l'exportateur étranger (**l'entreprise SMT**) ont opté pour un crédit documentaire irrévocable et confirmé lors des négociations, ce qui a abouti à la satisfaction des deux parties en particulier l'exportateur qui a sécurisé son paiement une fois qu'il a expédié sa marchandise.
- L'exportateur a respecté ses engagements puisqu'il a fourni des documents conformes, il a aussi expédié la marchandise dans les conditions et délai fixés dans le contrat commercial et précisés aussi dans le crédit documentaire.
- Le client prend possession de sa marchandise commandée, une fois que la banque lui débite son compte.
- Les banques impliquées (**BADR, ASIA COMMERCIAL BANK**) ont joué un rôle important pour la réalisation de la transaction, elles ont veillé sur le dossier et sous leurs responsabilités (commençant par la phase de domiciliation passant par l'ouverture et l'émission de crédit et enfin l'apurement du dossier).
- Nous avons constaté aussi le nombre important de documents spécifiques à chaque étape que le crédit documentaire a nécessités. Cela dénote la complexité de cette procédure, de même sa sécurité.

Conclusion

Nous avons essayé, à travers ce chapitre relatif à l'étude de la procédure de crédit documentaire irrévocable et confirmé à l'importation octroyé par la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou, de donner un aperçu pratique concernant la réalisation des opérations du commerce extérieur, réputées par leur aspect administratif.

Durant notre stage pratique, effectué au sein de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou, nous avons constaté que pour le bon déroulement de l'opération d'importation, le préposé du service commerce extérieur doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes du contrat et de vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement. Cela confirme les deux hypothèses formulées au départ, selon lesquelles le crédit documentaire est une technique très complexe et exigeante notamment en matière de documents à fournir, en particulier par l'exportateur. Son bon déroulement reste tributaire de son suivie et son contrôle par l'agent bancaire en charge de cette procédure.

Dans la pratique, le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus utilisé dans la mesure où il apporte plus de sécurité et de garantie à chacune des deux parties grâce à sa capacité d'adaptation aux différentes situations.

La banque qui représente alors, un élément de confiance entre importateur et exportateur est devenu le tiers dont la présence est indispensable. Elle intervient pour faciliter et financer l'opération sur l'étranger, offrir aux entreprises des services, apporter plus de sécurité, et exiger en contrepartie le respect et usances relatives à ce type d'opération.

Le crédit documentaire demeure la technique de paiement privilégiée dans le monde pour les transactions du commerce international, car il est considéré comme un moyen de paiement sûr, présente plus de garanties pour se prémunir des risques à l'export ou à l'import.

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, notre but était d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension des opérations du commerce international en général et du crédit documentaire en particulier.

Le financement du commerce international offre de nombreux avantages, tels que l'expansion de la clientèle potentielle, l'accès à de nouveaux marchés, l'amélioration de la compétitivité et l'augmentation des bénéfices. Cela permet également aux entreprises de réduire les risques liés aux fluctuations des taux de change, aux délais de paiement et aux conflits commerciaux et bien d'autres.

Dans cette lignée d'idées, il existe ainsi de nombreuses techniques de paiement et de financement qui peuvent être utilisées pour promouvoir et sécuriser les transactions internationales. Chaque technique présente des avantages et des inconvénients, et il est important de choisir celle qui correspond le mieux aux besoins et aux objectifs de l'entreprise.

En fin de compte, le choix des techniques de financement dépendra des besoins spécifiques de l'entreprise, de sa situation financière, de la nature de l'activité commerciale et de sa tolérance au risque. Une approche prudente consiste à diversifier les sources de financement et à travailler en étroite collaboration avec des conseillers financiers pour trouver la combinaison la plus adaptée.

Cette modeste recherche a permis de mettre en évidence l'importance du crédit documentaire dans la vie commerciale internationale et à quel point cette technique de paiement, et parfois de financement, peut satisfaire les intérêts des deux parties contractuels comme on l'avait démontré dans notre étude pratique. Le crédit documentaire est le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors la création des rapports commerciaux entre les deux parties.

La technique du crédit documentaire qui constitue le moyen de paiement le plus utilisé. Avec ses différentes formes, il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

De même, il est considéré comme une meilleure solution pour la satisfaction des besoins opposés des contractants, car il offre une protection quasiment totale, en particulier lorsqu'il est irrévocable et confirmé, mais ces avantages conduisent à un impact négatif sur le coût final de l'opération qui va pénaliser la trésorerie du client.

Dans le cas pratique, suite à notre stage qui s'est déroulé durant le mois de juin au sein de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou, nous avons étudié et analysé le traitement pratique des opérations sur le service étranger ; En se basant sur l'analyse des résultats obtenus et les réponses fournis par les responsables de l'agence.

Dans le cadre du crédit documentaire, la BADR est impliquée en tant que banque émettrice, c'est-à-dire celle qui émet le crédit documentaire pour le compte de l'acheteur, ou en tant que banque notificatrice, c'est-à-dire celle qui notifie le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire.

Concernant nos hypothèses, nous pouvons dire que la première, énoncée comme suit : **le crédit documentaire est une technique très complexe et exigeante notamment en matière de documents à fournir**, est affirmé comme l'a montré le suivi de cette procédure au niveau de l'organisme d'accueil.

Pour la seconde hypothèse qui est : **Le suivie et le contrôle de cette technique de paiement sont le gage du bon déroulement et de la sécurité du crédit documentaire**, est affirmé puisque nous avons relater le suivi et le contrôle rigoureux de cette technique par l'agent bancaire spécialisé dans le domaine.

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

Enfin, nous pouvons dire que le crédit documentaire est la technique le plus utilisé à l'international mais lorsqu'elle est bien maitrisée par les différents intervenants.

Bibliographie

Ouvrages

- AMELON J. et CARDEBAT J., "Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour l'entreprise après la crise ?", Ed. De Boeck Université, Bruxelles, 2010.
- AMMOUR. B. "Pratique des Techniques Bancaires", Ed. DAHLAB, 1997.
- BERNET R., "Moyens et techniques de paiement internationaux", Ed. ESKA, Paris, 1999.
- BERNET R., "Principe de technique bancaire", 25ème Ed. DUNOD, Paris.
- BERNET-ROLLANDE, « Principe de technique bancaire », 21ème Ed. DUNOD, Paris, 2002.
- BOUGLET J., "La stratégie d'entreprise", 3é Ed. Extensio, France, 2013.
- BOUVERET-RIVAT C. et MERCIER-SUISSE C., "PME : Conquérir des parts de marché à l'international ", Ed. Dunod, Paris, 2010.
- CHANDLER A., "Strategy and structure. Chapter in the history of Américain Industriel Entreprise", Ed. BEARD BOOKS,1962.
- CHAUVIER S., "Le contrat international", Ed. VUIBERT, Paris, 2007.
- CHIBANI R-V., "Mecum de l'import-export", Ed. ENAG, Alger, 1997.
- CONSO P., "L'entreprise en 20 leçons", Ed. Dunod, 1997.
- DESCAMPS Ch. et SOICHOT J., "Economie et gestion de la banque", Ed. EMS, Paris, 2002.
- DUBOIN J. et DUPHIL F., "Exporter. Pratique du commerce international", 16ème Ed. Foucher, Paris, 2000.
- DUROUSSET M. "La mondialisation de l'économie", 2ème Ed. Ellipses, Paris, 2005.
- GARSUAULT P. et PRIAMI S., "La Banque : Fonctionnement et Stratégies", Ed. Economica, Paris, 2002.
- GARSUAULT P. et PRIAMI S., "Les opérations bancaires à l'international", Ed. Banque Editeur, Paris, 1999.
- GARSUAUT P. et PRIAMI S., " Les opérations bancaires à l'international", Ed. CFPB, Paris, 2001.
- GIOVANOLI M., "Le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique", Ed. Librairies techniques, Paris, 1981.
- HADDAD S. "Incoterms 2010", Ed, les pages bleues internationales, Alger, 2011.
- HADDAD.S et Collectif EPBI, "Les Règles du Commerce International ", Ed. Pages Bleues, Alger, 2011.
- HEDDAD S., "Le Crédit Documentaire ", Ed. PAGES BLUES, Alger.
- JOHNSON G. et all, "Stratégique", 10é Ed., Pearson, Paris, 2014.
- KOENING G., "Stratégie concurrentielles", Ed. EMS, Paris, 1995.
- LAMARQUE E., "Gestion bancaire", Ed. E-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003.
- LAURIAUX P., "Economie de l'entreprise", Ed., Paris, 1989.

- LAZARY, "Le commerce international", Ed. Dunod, 2005.
- LEGRAND G. et MARTINI H., " Commerce International", Ed. Dunod, Paris, 2010.
- LEGRAND G. et MARTINI H., " Gestion des opérations import-export", Ed. DUNOD, Paris, 2008
- LEGRAND G. et Martini H., "Management des opérations de commerce international", 4ème Ed. Dunod, Paris, 1999.
- LEMAIRE J-P., "Stratégies d'internationalisation : développement international de l'entreprise", 2ème Ed. Dunod, Paris, 2003.
- LEROY F., "Stratégie d'entreprise", 3émé Ed. Dunod, Paris, 2012.
- MARCHESNAY M., "Management Stratégique", Ed. ADREG, 2004.
- MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties. Guide pratique », Paris, édition Revue banque, 2007.
- MEYER V. et ROLIN C., " Techniques du commerce international ", Ed. Nathan, France, 2000.
- MONOD D-P., "Moyens et techniques de paiement internationaux", Ed. ESKA, Paris, 2002.
- NAJI J., "Le commerce international : théories, techniques et applications", Ed. RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- NGUYEN-THE M., "Importer", Ed. D'organisation, France, 2010.
- PAVEAU J., DUPHIL F. et all, "Exporter ; pratique de commerce international", Ed. French,Paris, 2008.
- PAVEAU J., DUPHIL F. et LEMAIRE J-P., "Exporter ", 22ème Ed. Foucher, Vanves, 2010.
- PERROUX F., "L'économie du XXème siècle", 2ème Ed. PUF, Paris, 1965.
- PICARD M., "Economie de l'entreprise", Ed. Economica, Paris,1989.
- PORTER M., "Choix stratégiques et concurrence", Ed. Economisa, Paris, 1892.
- RAINELLI M., "Le commerce international", Collection repères, Ed. La découverte, Paris, 2003.
- ROUEYER-ACHOINEL, "La banque et l'entreprise, la revue banque", Ed. Éditeur, 1996.
- SIMON Y.et MANNAI S., "Techniques Financières Internationales", 7ème Ed. Economica, Paris, 2002.
- STÉPHANE P., "Instruments de crédit et de paiement", 2ème Ed. Dalloz, 2001.
- TORRES O., "PME, de nouvelles approches", Ed. Economica, Paris, 1998.
- VASSEUR M., "Les transferts internationaux de fonds", Recueil des cours de l'académie de droit international, 1994.

Thèses et Mémoires

- BOUCHATAL S., "Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant", Mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- GRAICHE L., "Les formes d'implantation des firmes en Algérie : Objectifs et stratégies ", Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Tizi-Ouzou, 2012.
- KADI B. et LAZIB S., "Le financement du commerce extérieur", Mémoire de master en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2019.
- OUBELAID K. et OUAZENE S., "L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux", mémoire de master en sciences économiques, Université de Bejaia, 2015.
- SMAILI K. et TATIS S., "Les moyens de paiement dans une opération d'importation par le crédit documentaire", Mémoire de master en sciences commerciales, UMMTO, 2018.
- TALEB F., "Contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en Particulier, Les Crédits internationaux", Thèse pour le doctorat en droit bancaire, Paris, 1990.
- ZOURDANI S., " Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie ", Mémoire de magister en Sciences économique, Spécialité : Monnaie-Finance-Banque, UMMTO, 2012.

Textes réglementaires

- L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, Alger.
- La loi de finance complémentaire 2009.

Webographie

- [Http// leeiwan.wordpress.com/](http://leeiwan.wordpress.com/), consulté le 26/05/2023.
- [Http://economie.trader-finance.fr/exportation/](http://economie.trader-finance.fr/exportation/), consulté le 25/06/2023.
- [Http : // www.interex.fr/méthodes/incoterms/](http://www.interex.fr/méthodes/incoterms/), consulté le 27/06/2023.
- [Https://novaappai.page.link/](https://novaappai.page.link/), consulté le 29/7/2023.

Autres documents

- Crédit Populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger.
- Documents internes de BADR, agence 580 de TIZI-OUZ.

Liste des Tableaux et Figures

Tableaux :

Tableau : N°01	Les éléments de la stratégie	Page : N°15
Tableau : N°02	Les acteurs de la transaction internationale	Page : N°25

Figures :

Figure : N°01	Schéma représentatif d'une remise documentaire	Page : N°45
Figure : N°02	Déroulement du crédit documentaire	Page : N°55
Figure : N°03	Organigramme de la BABR agence 580 de Tizi-Ouzou	Page : N°70
Figure : N°04	Organigramme du service étranger de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou	Page : N°72
Figure : N°05	Cachet de domiciliation d'importation	Page : N°76

Liste des annexes

Annexes

Annexe : N°01	Le classification des Incoterms	Page : N°90
Annexe : N°02	Check-list domiciliation import	Page : N°92
Annexe : N°03	Demande d'ouverture de crédit documentaire	Page : N°93
Annexe : N°04	Factura pro-forma	Page : N°94
Annexe : N°05	Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation	Page : N°95

Annexe N°1 : La classification des Incoterms

Termes	Anglais	Définitions
CFR	Cost and Freight	Le vendeur a dûment livré dès lors que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les coûts et le fret nécessaire pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Mais le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir, ainsi que tous frais supplémentaires nés d'évènements survenant après la livraison, sont transférés du vendeur à l'acheteur. Ce terme est à utiliser exclusivement pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.
CIF	Cost, Insurance and Freight	Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.
CPT	Carriage Paid To	Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'évènements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.
CIP	Carriage, and Insurance Paid	Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.
DAF	Delivered, At Frontier	Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.
DES	Delivered, Ex Ship	La marchandise non dédouanée à l'importation est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.
DEQ	Delivered, Ex Quay	Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.
DDU	Delivered, Duty Unpaid	Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

DDP	Dlevred, Duty Paid	Le vendeur prend à sa charge tous les frais de transport y compris des formalités de douanes export et import ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination. Il subit également tous les risques de perte et dommage. L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise. Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.
EXW	Ex Works	L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais de transport de la marchandise.
FCA	Free Carrier	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.
FAS	Free, Alongside Ship	Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.
FOB	Free On Board	Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

Source : OULOUNIS S., "Gestion financière internationale", Ed. OPU, Alger, 2005, P.3.

Annexe N°2 : Check-list domiciliation import

Check-list Domiciliation import marchandises

Agence: Tizi Ouzou

Client :
Nom du client: SARL XXXXXXXXXXXXXXXX
Secteur d'activité : IMP/EXP PRODUIT ALIMENTAIRE
Code activité repris sur RC et libellé, liés à la présente importation : 402001

Preuve d'existence (KYC)

	OUI	
--	-----	--

Fournisseur :
Nom du fournisseur: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Secteur d'activité:

Preuve d'existence (Internet)

	OUI	NON
--	-----	-----

Banque Intervenante :
Nom de la banque (agence) : RAFFEISEN LANDESBANKI
Clef Swift (BO) :

Vérifications préalables (prérogative agence)

	OUI	NON
• Client interdit à la domiciliation http://sga-ws005/comex/	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Signature vérifiée conforme (Delta)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Forme juridique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• RC en cours de validité (activité de revente en l'état)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Certificat de Conformité en cours de validité en application du décret 13-141 du 10 avril 2013 fixant modalités d'exercice des activités d'importations de matières premières, produits et marchandises destinés à la revente en l'état, et versé dans le fichier KYC du client.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Pays paradis fiscal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Contrôle des engagements (masque DELTA)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Demande de domiciliation bancaire (prérogative agence)

• Raison sociale Importateur/ Adresse / N° RC / NIF / N° Compte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Raison sociale fournisseur /Adresse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Référence de la facture Pro forma / contrat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Mode de règlement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Description de la marchandise / nature du produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Tarif douanier (08 caractères)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Montant global dans la monnaie de facturation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Cachet de la société / signature d'une personne habilité à faire fonctionner le compte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Date et lieu de signature	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Contrat commercial (prérogative agence)

• Les noms des contractants	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• La nature des biens et services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• La quantité, la qualité et les spécifications techniques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annexe N°3 : Demande d'ouverture de crédit documentaire

01/ML/2

Demande d'ouverture de crédit documentaire *

Cadre réservé au client

- Nom de l'agence bancaire de domiciliation : Agence BADR TIZI-OU-ZOU 580
- 1 DONNEUR D'ORDRE (SARL *maison de confiture*) AGENCE *maison de confiture* ROUTE DE *maison de confiture* TIZI-OU-ZOU
15400 Tel : 06 0 38 24 02 e-mail : hamid *maison de confiture*@hotmail.fr
- 2 BENEFCIAIRE (Brasserie de Saint-Omer 9 Rue Edouard Devaux - BP 90190 62504 Saint-Omer)
- 3 MONTANT ET DEVISES 279 504.48 euros (Deux Cent Soixante Dix Neuf Mille Cinq Cent Quatre euros et 48 cts)
- 4 SPECIFICATION DU MONTANT Maximum Environ
- 5 FORME DU CREDIT Irrevocable Transférable
- 6 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION Sans confirmation Avec confirmation
- 7 DATE DE VALIDITE : 30/10/2016
LIEU DE VALIDITE : FRANCE
- 8 CREDIT REALISABLE AUPRES : C.I.C.
Par paiement à vue différé à jours
- 9 EXPEDITIONS PARTIELLES : autorisées interdites autres
- 10 TRANSBORDEMENTS : autorisés interdits
- 11 X EMBARQUEMENT EXPEDITION PRISE EN CHARGE
PAR bateau avion camion chemin de fer
- 12 CONDITIONS DE LIVRAISON : FOB CIF CFR CFA CPT AUTRES LIEU
DUNKERQUE
AU PLUS TARD LE : 09/10/2016 de : PORT DE MARSEILLE à destination de : PORT DE BEJAIA
- 13 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (BIERES Canettes 50 cl) selon la facture pro format N°
CDV29-23062016 du 23/06/2016
- 14 DOCUMENTS REQUIS PAR LE CARTABLE :
- 401 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifié ordonnateur.
402 Factures définitives
403 Certificat d'origine
404 Certificat d'analyse
405 Certificat de conformité (Producteur)
406 I.N.I.
407 L.R.I.
408 Liste de colisage
409 Fiches techniques
- 15 DOCUMENTS REQUIS PAR L'CANAL BANCAIRE :
- 401 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifié ordonnateur.
402 Factures définitives
403 copies de certificats d'origine
404 copies de certificats d'analyse
405 copies de certificats de conformité (Producteur)
406 copies de I.N.I.
407 copies de L.R.I.
408 copies de liste de colisage
409 copies de Fiches techniques

Annexe N°4 : Facture Pro-forma



SMT AFRICA SA NV
 Immeuble Triomphe (Allé B 4ème étage)
 Avenue Arnaud Fraiteur 15-23, 1050 Bruxelles
 Belgique
 VAT BE0415 894 032
 RPM Brussels

FACTURE PROFORMA

Vos Références	Client : <i>Mr MOUSSOUNI ALLAOUA</i>
N°Devis : 022/YC/23	Adresse: Commune Sidi Embarek, Bordj Bou Arréridj
Date : 05/04/2023	NF: 18153706458118
Votre contact : Yassine CHETOUANE	
N° de TEL : 0 770 23 95 58	

Désignation	Quantité	Prix unit. EURO	Prix total EURO
Volvo FH 480Ch 6x4 Tracteur Châssis Haut à Susp. Arrière Mécanique -Nouveau Modèle- Moteur Diesel, 13 litres Euro 3, 480 Ch, 2400 Nm VEB (Volvo Engine Brake) Boîte de vitesse Robotisée I-Shift à 12 rapports Embrayage monodisque 17" (430mm :) Cabine night Volvo double couchette Capacité de l'essieu avant : 9 tonnes Capacité de l'essieu arrière : 32 tonnes Pneus avant 315/80R22,5 - Goodyear Omnitrac S Heavy Duty Pneus moteur 315/80R22,5 - Goodyear Omnitrac D Heavy Duty Empattement 3900mm Rapport de pont 3.97 Réservoir gasoil de 730L Aluminium côté Droit Réservoir gasoil de 550L Aluminium côté gauche Sallette Forte Jost 38 C 3"1/2 - transport lourd - 3.5 pouces (90 mm) PTR 100 T PTO = kit hydraulique	1	133 900,00	133 900,00



Conditions de paiement: 100% L/C Irrevocable et confirmée à vue
 Origine : Suède
 Délai de livraison : A définir
 Conditions de livraison : CFR Port Algérien
 Services après-vente: Mise en route sur site par SMT ALGERIE
 Validité de l'offre: 15 jours et sous condition de la validation du Client par SMT, conformément aux procédures internes de KYC.
 Conditions de vente : Voir au verso ou consulter notre site www.smt.network
 Garantie : 3 ans ou 300.000 Km au premier terme échu, Hors chaîne cinématique limitée à la 1ère et 2ème année suivant garantie internationale Volvo
 Port d'embarquement : Port Marseille, France.
 Tarif douanier : 8701209900
 Banque : Banque Algérienne (BACE)
 BIC : AEXTCHZZAXXX
 Adresse : Talacker 41, CH 8001 Zurich

Montant total EURO FOB	133 900,00
FRET	8 100,00
Montant total EURO CFR	142 000,00

Arrêté la présente facture proforma à la somme de :
Cert Quarante deux mille euros en CFR.

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		A. L. E	
DOMICILIATION IMPORT		TIZI-OUZOU 580	
15	04	02	2023
2	10	00002	EUR

TIZI-OUZOU LE, 12 Avril 2023

Tel 0032 22 34 33 00
 Fax 0032 22 34 33 01
 Website: www.smt.be
 E-mail: info@smt.network

Annexe N°5 : Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation

MINISTRE DES FINANCES
 DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
 DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
 DE
 RECETTE DES IMPOTS DE

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
 DOMICILIATION BANCAIRE SUR
 UNE OPERATION D'IMPORTATION**
 (Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)
 J.O N° 52 du 26/07/2005

Code de la recette : [] [] [] [] []

Nom et prénom ou raison sociale : SARL

Statut juridique : SARL

Capital Social : 3.000.000,00

Adresse : KRONA, Route de l'Industrie, Sétif

Numero d'Identification Statistique : 101012115181041815191013121

Numero d'immatriculation au registre de commerce : 1121 181-101014181513101

Code d'activité : 1410211041

Numero du compte bancaire de l'importateur : 003 0038 040 4483 000 2400

Nom, prénom et adresse du gérant : Hammid

Numero d'Identification Statistique du gérant : 101012115131819101015151411

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : Biens d'origine
 Canettes (Soc)

Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : Deux cent cinquante mille sept cent cinquante francs
 et quatre cent quatre vingt quatre dinars sept cent cinquante francs et cent trente quatre cent

Numero de la facture ou autre document commercial : CSV 29 2306 2016

Banque de domiciliation : AGENCE 0580 SARL Tizi-ouzou 580

Désignation de l'agence : AGENCE 0580 T.O. Code de l'agence : 580

Bénéficiaire étranger : BRASSERIE DE SAINT-OMER (FRANCE)

Adresse du bénéficiaire étranger : 29 Rue Esplanade de la Gare BP 90 130 62504 SAINT-OMER

Visa du Receveur des Impôts
 Receveur des Impôts
 A. [Signature]

Visa de la Banque
 [Signature]

Signature du représentant légal
 [Signature]

Date et numéro de domiciliation : 15.04.2016 3 10.00005 EUR

Fait à Sétif le 24/04/2016

Quittance de paiement :
 Numéro : 101012115181041815191013121
 Date : 04/04/2016
 Mode de paiement : [Signature]

Exemplaire n° 2 :
 Déposé par l'importateur et
 conservé par la Banque




Table des matières,

Introduction générale	7
Chapitre I : l'entreprise et le commerce international	12
Introduction	13
Section 1 : Stratégie de l'entreprise à l'international	14
1-1- La stratégie de l'entreprise, contours théoriques.....	14
1-1-1 Définition de la stratégie de l'entreprise.....	14
1-1-2- Les éléments de base de la stratégie.....	15
1-1-3- Les objectifs de la stratégie.....	16
1-1-4- Les critères de réussite d'une stratégie.....	16
1-2- La stratégie d'internationalisation de l'entreprise.....	16
1-2-1 Définition de l'internationalisation	16
1-2-3 Les raisons d'internationalisation des entreprises.....	17
1-2-3- La typologie de l'internationalisation	17
1-2-3-1- La stratégie internationale	18
1-2-3-2- La stratégie multinationale.....	18
1-2-3-3- La stratégie globale	18
1-2-3-4- La stratégie transnationale.....	18
1-2-4- La démarche d'internationalisation de l'entreprise	18
1-2-4-1- La formulation de la stratégie.....	18
1-2-4-2- Diagnostic interne et externe de l'entreprise	19
1-2-4- 3- Le choix du pays ou marché.....	19
1-2-4-4- La mise en œuvre de la stratégie retenue	19
1-2-5- Les différents modes d'internationalisation des entreprises.....	20
1-2-5-1-L'exportation.....	20
1-2-5-2 L'internationalisation par système contractuel.....	21
1-2-5-3 Les investissements directs à l'étranger	21
1-2-6- Avantages et inconvénients de l'internationalisation	22
2-1- Notions de bases sur commerce international.....	24
2-2- Les acteurs de la transaction internationale.....	25
2-3 Les éléments fondamentaux des opérations du commerce International	26
2-3-1- Le contrat du commerce international	26
2-3-2 Les incoterms	27
2-3-3- Les documents exigés dans le commerce international	28
2-3-3- 1- Les documents de prix	28

2-3-3- 2- Les documents de transports.....	29
2-3-3- 3- Les Documents d'assurance	30
2-3-3- 4- Les documents douaniers	30
2-3-3- 5- Les documents annexes.....	30
2-3-4- La domiciliation bancaire	31
2-3-5- Les risques inhérents au commerce international.....	32
Conclusion.....	34
Chapitre II : Le paiement et le financement du commerce international	35
Introduction	36
Section 1 : Les moyens et techniques de paiement et de financement du commerce international	37
1-1- Les moyens de paiement à l'international	37
1-1-1- Le virement international	37
1-1-2- Le chèque.....	38
1-1-3- La lettre de change	39
1-1-4- Le Billet à ordre.....	39
1-2- Les techniques de paiement à l'international	40
1-2-1- Les techniques de paiement non documentaires	40
1-2-1-1- L'encaissement direct	40
1-2-1-2- Le contre remboursement	41
1-2-1-3- Le compte à l'étranger.....	42
1-2-2- Les techniques documentaires de règlement	42
1-2-2-1- Définition de la remise documentaire.....	43
1-2-2-2- Caractéristiques et typologie de la remise documentaire	43
1-2-2-3- Déroulement de la remise documentaire.....	44
1-2-2-4- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	45
1-3- Techniques de financement à l'international	46
1-3-1- Techniques de financement à court terme	46
1-3-1- 1- Le crédit de préfinancement	46
1-3-1- 2- La mobilisation des créances nées sur l'étranger	47
1-3-1- 3- Les avances en devises	47
1-3-1- 4- L'affacturage	47
1-3-2- Techniques de financement à moyen et long terme	48
1-3-2- 1- Le crédit fournisseur.....	48
1-3-2-2- Le crédit Acheteur	49
1-3-2-3- Le crédit-bail international (le leasing).....	49

1-3-2-4- Le forfaitage (forfaiting).....	49
1-3-2-5- La confirmation de commande	50
1-3-2-6- Le crédit financier	51
Section 2 : Le crédit documentaire, comme technique de paiement plus sécurisante mais contraignante	52
2-1- Historique du crédit documentaire	52
2-2 Définition et déroulement du crédit documentaire	53
2-2-1- Définition du crédit documentaire	53
2-2-2- Déroulement du crédit documentaire	54
2-3- Les typologies du crédit documentaire	57
2-3-1- Selon le degré de sécurité.....	57
A- Crédit documentaire révocable.....	57
B - Crédit documentaire irrévocable	57
C- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	58
2-3-2- Selon le mode de réalisation.....	58
A - Crédit documentaire payable à vue.....	58
B - Crédit documentaire par paiement différé	58
C - Crédit documentaire contre acceptation.....	58
D - Crédit documentaire contre négociation.....	58
2-3-3- Selon le mode de financement	59
A- Le crédit documentaire revolving ou renouvelable.....	59
B - Le crédit documentaire transférable	59
C- Le crédit documentaire red clause.....	59
D- Le crédit documentaire adossé " <i>back to back</i> ".....	60
E- La lettre de crédit " <i>Stand-by</i> "	60
2-4- Les avantages et inconvénients du crédit documentaire	60
2-5- Les risques du crédit documentaire	61
2-5-1- Risques pour les banques.....	61
2-5-2- Risque pour les clients	61
Conclusion.....	63
Chapitre III : Etude de la procédure de crédit documentaire à l'importation octroyé par la BADR agence 580 Tizi-Ouzou.....	64
Introduction	65
Section 1 : Présentation générale de la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou	66
1-1- Présentation de la BARD	66
1-1-1 Historique de la BADR.....	66

1-1-2- Organisation de la BADR	66
1-1-3- Les secteurs stratégiques de la BADR	67
1-1-4 Missions de la BADR	67
1-1-5- Les opérations courantes de la BADR	68
1-1-6- Les objectifs de la BADR	68
1-2 Présentation de la BADR, agence 580, Tizi-Ouzou	69
1-2-1 Organisation de l'agence « 580 »	69
1-2-2 -Organisation du service étranger de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.....	70
1-2-2-1- Place du service étranger	70
1-2-2-2- Rôle du chef de service étranger	71
1-2-2-3- Organigramme du service étranger	71
1-2-2-4 Relation du service étranger.....	72
Section 2 : Analyse d'un crédit documentaire ouvert par la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou au compte d'un client importateur	74
2-1 Objet de l'opération financée par le crédit documentaire.....	74
2-2- Déroulement de la procédure du crédit documentaire.....	74
2-2-1- L'ouverture du crédit documentaire	74
2-2-1-1- Demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....	74
2-2-1-2- Domiciliation bancaire de l'opération d'importation	76
2-2-1-3- Ouverture de crédit documentaire	77
2-2-1-4- Emission du crédit documentaire par SWIFT	77
2-2-2- Réalisation du crédit documentaire : la levée des documents	78
2-2-2-1- Expédition de la marchandise et constitution du dossier	78
2-2-2-2- Levées des documents et règlement	79
2-2-3- L'apurement du dossier	79
3-3- Analyse des résultats.....	80
Conclusion.....	81
Conclusion générale	82

Résumé

Parmi les environnements de l'entreprise on trouve le commerce international, qui comprend toutes les activités de production, commercialisation, d'exportation ou d'importation. Il est un moteur de la croissance : il crée des emplois, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques. Le Groupe de la Banque mondiale aide ses pays clients à améliorer leur accès aux marchés des pays développés et à accroître leur participation à l'économie mondiale.

Dans le contexte actuel de l'internationalisation, la concurrence s'intensifie de plus en plus ; la compétitivité devient un impératif incontournable, ce qui oblige les entreprises à être compétitives pour bien se positionner sur le marché ou tout simplement pour survivre. Les pouvoirs publics doivent améliorer leur position et s'adapter aux jeux du marché à chaque étape de l'internationalisation

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce international, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur les aspects pratiques, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de la réalisation d'opérations de commerce extérieur. Le but est de vérifier la cohérence des pratiques et leur efficacité en matière de sécurité, de coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients des différents modes de paiement.

On a mis aussi l'accent sur Le crédit documentaire (ou Credoc) qui est la technique de paiement la plus utilisée dans le commerce international, son fonctionnement, Ses principaux acteurs, ses avantages et ses inconvénients.

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr vu qu'il est pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation ; il permet également d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, sans oublier les avantages qu'il présente, cependant, le crédit documentaire a aussi des inconvénients plus au moins importants donc, l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

Summary

Among the business environments we find international trade, which includes all production, marketing, export or import activities. It is an engine of growth: it creates jobs, reduces poverty and opens economic prospects. The World Bank Group helps its client countries improve their access to developed country markets and increase their participation in the global economy.

In the current context of internationalization, competition is increasingly intensifying; Competitiveness becomes an essential imperative, which requires companies to be competitive in order to position themselves well on the market or simply to survive. Public authorities must improve their position and adapt to market forces at each stage of internationalization

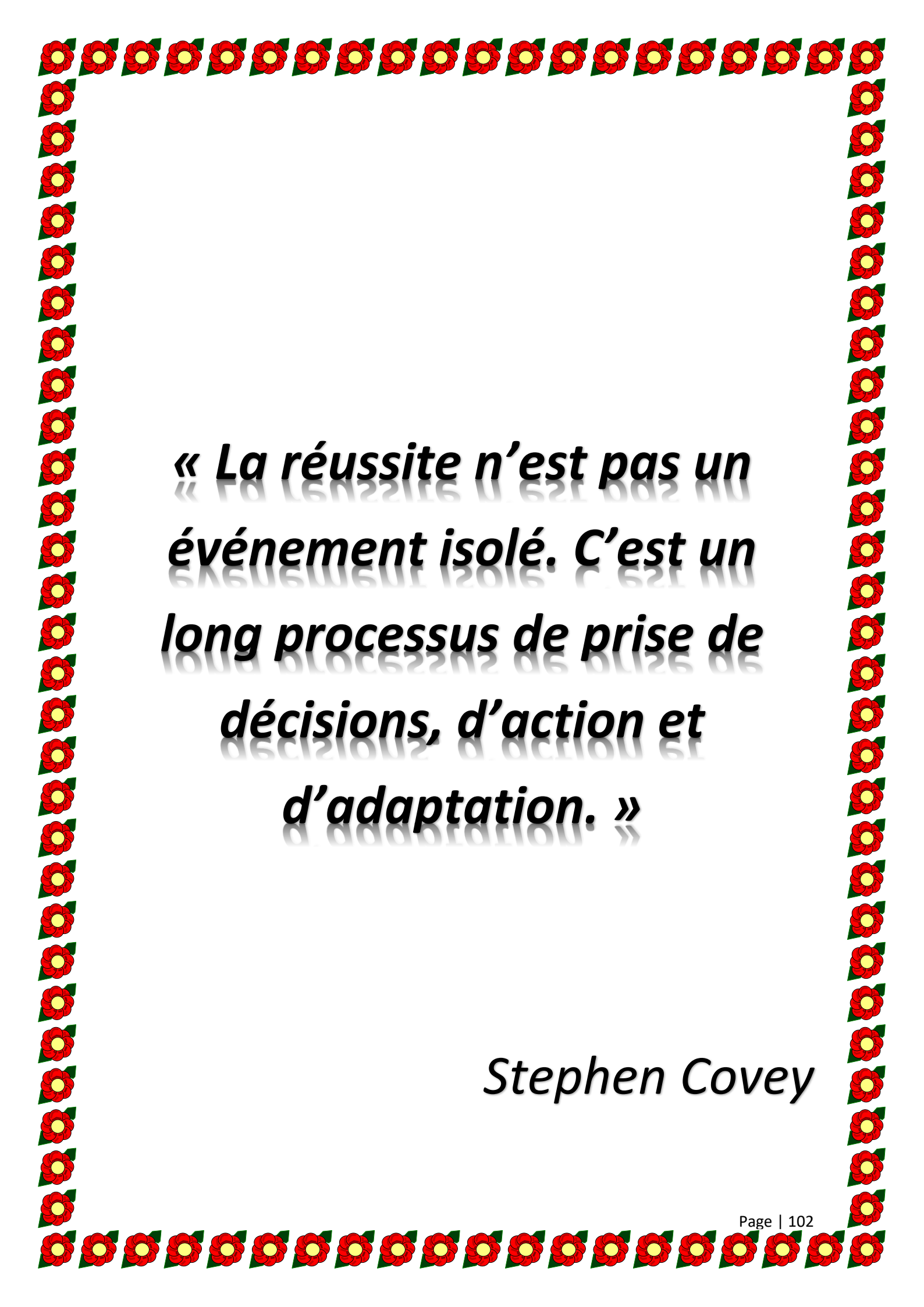
Our study initially focuses on the definition of aspects relating to international trade, the requirements of the international contract and the payment and financing techniques used, with emphasis on the practical aspects, as well as the main risks faced by operators when of carrying out foreign trade operations. The aim is to verify the consistency of practices and their effectiveness in terms of security and cost, and evaluate their advantages and disadvantages of different payment methods.

We also focused on documentary credit (or Credoc) which is the most used payment technique in international trade, its operation, its main players, its advantages and disadvantages.

Even if the documentary credit is considered to be the safest means of payment since it is for commercial contractions and the common denomination of their concern; it also allows you to acquire goods and merchandise with the intervention of the importer's and exporter's banks, without forgetting the advantages it presents, however, documentary credit also has more or less significant disadvantages therefore , the use of documentary credit requires flexibility and clarity in the use of the terms of the contract.

Mots clés

Stratégie de l'entreprise à l'international, Le commerce international, Financement du commerce international, Crédit documentaire.



« La réussite n'est pas un événement isolé. C'est un long processus de prise de décisions, d'action et d'adaptation. »

Stephen Covey