

**Université Mouloud MAMMERY de TIZI-OUZOU**  
**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales**  
**et des Sciences de Gestion**  
**Département des sciences financières et comptabilité**



## *Mémoire de fin d'étude*

*En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Financières*  
*Spécialité : Finance et Banque*

### **Thème**

**Les techniques de financement et les risques**  
**du commerce international**  
**Cas de la BADR Agence 580**

**Réalisé par :**

**KOKENE Camelia**

**BELLIL Sabine**

**Dirigé par :**

**Mme. IGARGAZIZ.W**

**Jury composé de :**

**Président :** Mr SAM Hocine, M.C.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

**Rapporteur :** Mme IGARGAZIZ Wassila, M.A.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

**Examineur :** Mme BOULIFA Yamina, M.A.A, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

**2021-2022**



# Remerciements




Au terme de ce travail, il nous est merveilleux de remercier d'abord Dieu qui, sans la santé, le courage et la patience dont il nous a gratifié, ce mémoire n'aurait jamais vu le jour.


Nous tenons aussi à saisir cette occasion pour adresser notre sincère gratitude à nos parents et nos familles, qui nous ont entourés et aidé depuis le début.

Nous remercions particulièrement notre encadrante au sein de l'université Mme IGARQAZIZ Wassila de nous avoir apporté son soutien et ses conseils, son intérêt incontestable et pour être à l'écoute de nos questions et nos préoccupations.

Nous remercions nos amis et camarades pour leur soutiens et leurs conseils.



Aussi nous remercions tous ceux ayant participé de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.





## DÉDICACES

Je dédie ce modeste travail

A mes chers parents, qui se sont sacrifiés pour  
mon bonheur et ma réussite

A mes deux frères, Juba et Takfarinas qui  
ont toujours été là pour moi pour m'épauler

A ma grande sœur Megdouda, qui a su être  
mon modèle

A sa petite famille qui a apporté encore plus de  
bonheur à nos vies

A cette personne spéciale qui se reconnaîtra, qui  
m'a aidé et soutenu, et qui n'a jamais cessé de  
croire en moi et de m'aimer

A ma meilleure amie et binôme Sabine, sans  
qui ce travail n'aurait jamais vu le jour

A tous mes amis et proches qui ont été présents et  
qui ont contribué à ma réussite.

Camélia K

## DÉDICACES

Je tiens à dédier ce travail à mes chers parents, A ma maman, Quoique je fasse ou que je dise, je ne saurai te remercier comme il se doit, ton affection me couvre, ta bienveillance me guide et ta présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles. A mon père, Dont le mérite, les sacrifices et les qualités d'un père idéal m'ont permis de vivre ce jour. Il m'a épaulé pour que je puisse atteindre mes objectifs. A la mémoire de ma grand-mère, Que le bon dieu l'accueille dans son vaste paradis.

A mon cher frère Saïd Qui a toujours été présent pour moi. A ma tante Farida, Qui n'a cessé de croire en moi. A ma cousine et l'une de mes amies les plus proches Lysa, Pour son soutien moral, son amour, elle m'a chaleureusement supportée et encouragée tout au long de ce projet. A ma chère amie Turkia, Mon âme sœur pour sa patience illimitée, sa confiance en moi, ses encouragements permanents tout au long de mon parcours universitaire et son amour pour moi. A ma cousine et mon adorable amie Maya, Pour son soutien moral, son aide, ses encouragements et son amour. A ma meilleure amie, mon binôme camélia, Avec qui j'ai partagé les moments d'émotions lors de la réalisation de ce travail, celle qui a su être patiente et compréhensive avec moi. Sans son aide ce travail n'aurait jamais vu le jour. Que dieu la protège et l'offre la chance et le bonheur. A toute ma famille, Qui m'ont donnée de l'amour et de la vivacité ainsi que du courage. A tous mes amis, Et à tous ceux qui, par un mot, m'ont donnée la force de continuer, et à qui je souhaite tout le succès.

Sabine B

## Liste des abréviations

- B/L : Bill of Lading
- BADR : banque de l'agriculture et du développement rural
- BIC : Code d'identification bancaire
- CCI : chambre de commerce international
- CFR : cost and freight
- CIF : cost, insurance and freight
- CIP : carriage and insurance paid to
- CMR : Convention Marchandise Route
- Comex : commerce extérieur
- CPT : Carriage paid to
- DAP : Delivered at place
- DDP : delivered duty paid
- DLVI : duplicata de la lettre de voiture internationale
- DPU : Delivered at Place Unloaded
- EXW : ex work
- FAS : free along side
- FCA : free carrier
- FCR : Forwarder carrying receipt / Forwarder's Cargo Receipt
- FOB : free on board
- Incoterm : international commercial terms
- LTA : lettre de transport aérien
- LTR : lettre de transport routier
- RUE : Règles uniformes relative aux encaissements
- RUU : Règles et Usances Uniformes
- SWIFT : society for worldwide interbank financial
- BIRD : Banque International de la recherche et développement.
- BAD : Banque Africaine de développement.
- BM : Banque Mondial.
- SBLC : stand-by letter of credit
- Credoc : crédit documentaire
- Remdoc : remise documentaire

- D/A : documents contre acceptation
- D/P : documents contre paiement
- OCDE : organisation de coopération et le développement économique
- TCIR : taux d'intérêt commerciale de référence
- MCNE : mobilisation de créances nées sur l'étranger
- PME : petites et moyennes entreprises
- ANSEJ : agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
- ANGEM : agence nationale de gestion du micro-crédit
- SARL : société à responsabilité limitée
- DGAOI : direction générale adjoint des opérations à l'international

## Liste des figures

<b>Figure N°01</b> : typologie des risques du commerce international.....	34
<b>Figure N°02</b> : la mise en place d'une garantie directe.....	42
<b>Figure N°03</b> : la mise en place d'une garantie indirecte.....	43
<b>Figure N°04</b> : déroulement d'une opération de CREDOC.....	50
<b>Figure N°05</b> : déroulement d'une opération de REMDOC.....	58
<b>Figure N°06</b> : Opération du crédit-bail international.....	65
<b>Figure N°07</b> : Déroulement d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit.....	69
<b>Figure N°08</b> : Déroulement d'un crédit acheteur.....	72
<b>Figure N°09</b> : Déroulement d'une opération d'affacturage.....	79
<b>Figure N°10</b> : fonctionnement du rachat forfaitaire de créance ou forfaitage.....	82
<b>Figure N°11</b> : organigramme de la BADR agence 580 Tizi-Ouzou.....	93
<b>Figure N°12</b> : organigramme du service étranger.....	95

## Liste des tableaux

<b>Tableau N°01</b> : les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissance).....	15
<b>Tableau N°02</b> : les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA).....	16
<b>Tableau N°03</b> : les obligations des parties expéditeur-transporteur (CMR).....	17
<b>Tableau N°04</b> : les obligations contractées par le document ferroviaire.....	18
<b>Tableau N°05</b> : présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur.....	29
<b>Tableau N°06</b> : les causes et les risques de chaque mode de transport.....	39
<b>Tableau N°07</b> : les avantages et les inconvénients des garanties.....	47
<b>Tableau N°08</b> : attentes des parties d'une opération de Credoc.....	50
<b>Tableau N°09</b> : tableau comparatif entre le Credoc et la Remdoc.....	64
<b>Tableau N°10</b> : avantages et inconvénients du crédit fournisseur .....	69

# *SOMMAIRE*

Remerciements

Dédicaces

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale.....01

## **Chapitre I : les éléments fondamentaux du commerce extérieur**

**Section 01** : la domiciliation des opérations du commerce international.....05

**Section 02** : les documents usuels du commerce international .....12

**Section 03** : les incoterms.....21

## **Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent**

**Section 01** : les risques et les garanties du commerce international.....33

**Section 02** : le financement des importations.....47

**Section 03** : financement des exportations .....66

## **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

**Section 01** : présentation générale de la banque d'agriculture de développement Rural « BADR ».....86

**Section 02** : rôle et organisation de service étranger.....94

**Section 03** : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque.....98

**Bibliographie**

**Table des matières**

**Annexes**

**Résumé**



# Introduction générale



### Introduction générale

La libéralisation et la globalisation des flux commerciaux et financiers caractérisent parfaitement ces dernières décennies. Les pays entretiennent entre eux des relations d'échange de marchandises, de services et de capitaux. La réalité économique actuelle est marquée par des efforts considérables d'ouverture sur l'extérieur. Cette tendance a repris une très grande ampleur à partir de 1945, après s'être effondré durant les deux guerres mondiales et pendant la crise des années 1930. En effet, la libéralisation croissante des relations économiques internationales et l'intégration des économies nationales au sein de l'économie mondiale a entraîné une augmentation spectaculaire des échanges commerciaux internationaux qui ; en cinquante ans ; ont été multiplié par trente, alors que la production mondiale a été multipliée par dix.

Les échanges internationaux sont issus du besoin de complémentarité entre les nations, qui découle de l'inégalité quant à la répartition des ressources naturelles, du climat ainsi que des points forts de chaque nation, cela les contraint à importer les ressources qu'elles ne possèdent et les biens qu'elles ne peuvent produire et qui sont quelquefois indispensables pour atteindre la stabilité sociale. Cela les a fortement boostés à aller au-delà de leurs frontières géographiques, linguistiques, culturelles, raciales ou encore religieuses. Suite à tout cela, les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

De nos jours, les échanges internationaux sont indispensables pour chaque nation car ils représentent un pilier non négligeable dans le développement économique, et ce, peu importe le seuil de développement atteint. Cette évolution traduit une plus grande ouverture des économies nationales et donc une interdépendance accrue entre les pays, même si certains d'entre elles mettent des barrières à certains moments pour limiter les importations, aucune nation ne peut prétendre pouvoir satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. L'Algérie ne fait pas exception à cette règle, comme toutes les autres nations elle n'est pas isolée du monde des échanges internationaux et son ouverture sur l'économie de marché lui permet d'importer et d'exporter au profit de l'ensemble des entreprises.

Cependant, conclure un contrat commercial international s'avère être plus délicat et plus complexe que la vente ou l'achat d'une marchandise sur le territoire national, et de ce fait, demande plus d'attention et de rigueur. Il faut en plus s'assurer de la fiabilité du partenaire ;

## Introduction générale

---

qu'il soit un ancien ou un nouveau client, l'obtention de renseignements récents et fiables est particulièrement difficile à cause de l'éloignement géographique. Le risque est tout aussi important du côté du vendeur, qui est tenu aussi d'honorer ses engagements envers son client. C'est pour cette raison qu'il est important de faire une étude détaillée et méticuleuse pour chaque opération, afin d'opter pour la solution la plus susceptible de satisfaire les deux parties.

La différence de lois, de réglementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes, afin d'harmoniser certaines règles et pratiques commerciales et suivre l'évolution du commerce international, tel que la chambre de commerce international (CCI) qui est chargée de faciliter le commerce et l'investissement transfrontalier en établissant une gamme d'outils commerciaux, qui fournissent des codes et des règles pour faciliter la conduite des affaires, dont les incoterms. Ainsi que les banques, car elles se trouvent être un point de passage nécessaire dans le règlement de ces échanges, notamment depuis l'expansion et l'évolution fulgurante qu'a connu le commerce international qui a entraîné un accroissement considérable des risques encouru par les importateurs ainsi que les exportateurs.

Les banques ne cessent de se montrer de plus en plus innovantes en élaborant des techniques, de plus en plus étudiées et sophistiquées, visant à rendre les opérations du commerce international, plus fluides et surtout plus sécurisées, et de proposer des techniques adaptées pour couvrir les différents risques inhérents. Ainsi les banques accompagnent l'importateur et l'exportateur lors du financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger, en utilisant des techniques et des moyens prescrits par la réglementation bancaire

### **L'objectif de la recherche :**

A travers ce modeste travail, nous visons à mettre en évidence les rouages fondamentaux du commerce international, en mettant la lumière sur le rôle primordial du secteur bancaire, et ce, en analysant méticuleusement les différents moyens de financement qu'elle met à la disposition de ses clients ainsi que les nombreuses contraintes qui entourent la concrétisation de ces transactions.

### **Problématique de la recherche :**

Ce travail s'inscrit dans une thématique qui regroupe deux domaines étroitement liés : les moyens de financement et les risques du commerce international. Nous allons tenter via ce travail de cerner les méthodes utilisées par les banques afin d'assurer le financement des

## Introduction générale

---

opérations du commerce international dans des conditions optimales en veillant à minimiser les risques. Pour se faire il est primordial de répondre à la problématique suivante :

- **Quels sont les moyens de financement mis en œuvre par les banques pour les opérations d'import-export, et comment ceux-ci contribuent à diminuer les risques confrontés par les opérateurs du commerce international ?**

De cette problématique découle des questions qui vont nous permettre de mieux orienter notre recherche :

- Quels sont les documents nécessaires et les règles en vigueur du commerce international ?
- Quels sont les principaux risques inhérents auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commercial à l'international, et comment y faire face ?
- Quelles sont les principales techniques de financement utilisé par la banque dans les transactions avec l'étranger ?
- Quelles sont les moyens de financement utilisés par la banque de l'agriculture et du développement rural BADR ?

Pour mener à bien notre travail, nous l'avons scindé en trois chapitres, dans le premier chapitre, nous parlerons des éléments fondamentaux à la réalisation d'un échange international. Le deuxième chapitre abordera les moyens de financement des opérations d'import ainsi que des opérations d'export. Le troisième chapitre, sera un compte rendu d'une étude d'un cas pratique qui sera effectué dans le cadre de notre stage pratique au niveau de la BADR banque.

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste d'abord à effectuer une recherche bibliographique (ouvrages, revus, thèses, rapport et sites web, mémoire, dictionnaire.....), qui va ensuite aboutir à une collecte de données relative à notre thème, enfin une analyse sur le terrain par le moyen de stage auprès de la BADR banque.



# **Chapitre I :**

Les éléments fondamentaux du commerce  
extérieur



## Introduction

Les partenaires dans une opération de commerce international sont exposés à de multiples risques, ces derniers sont amenés à faire des choix stratégiques et à entreprendre certaines démarches qui permettent d'assurer le bon déroulement des opérations.

Ainsi, Une bonne connaissance des éléments de base des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et gérer d'éventuels litiges. De plus, la maîtrise de ces éléments permettra de meilleures compétences de négociation.

Pour effectuer des opérations d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément de base avant toute activité commerciale internationale, et qui représente la naissance de l'opération.

Une fois les différentes obligations des parties définies, la bonne exécution de ces obligations (respect des délais et des conditions convenues) doit être assurée à l'aide des inc commerciaux dont il est donc nécessaire de connaître et de comprendre l'utilité.

Enfin, les contractants doivent faire face aux risques inhérents, et ce, en faisant le choix de l'Incoterm idéal pour la prétendue opération en tenant compte des modalités de l'opérations et en ayant une bonne maîtrise des Incoterms.

En conséquent, ce chapitre est subdivisé en trois sections :

- la première section concerne la domiciliation bancaire ;
- la deuxième est consacrée aux documents du commerce international ;
- la troisième porte sur les incoterms.

## Section 01 : la domiciliation des opérations du commerce international

Toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de change doit être soumise à la domiciliation. Cette dernière est une condition 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.

### 1. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire préalable peut être définie comme l'élection d'un domicile à un dossier d'importation ou d'exportation de marchandises ou de services, en vue de son ouverture, son suivi, son apurement, son archivage, et le cas échéant, sa remise au service contentieux de/par la banque domiciliaire agréée.

Autrement dit, la domiciliation bancaire préalable consiste à choisir pour un dossier d'importation ou d'exportation de services ou marchandises une banque agréée, laquelle se chargera de sa réalisation de début jusqu'à la fin.<sup>1</sup>

Le règlement 07/01 dispose « *La domiciliation bancaire consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale* ».<sup>2</sup>

Elle est donc une formalité administrative qui comprend l'établissement des transactions par enregistrement pour un suivi effectif conformément aux dispositions réglementaires du commerce extérieur et des changes.

### 2. La domiciliation des importations

Suivant le règlement n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations La domiciliation bancaire d'une importation consiste<sup>3</sup> :

- Pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation.

---

<sup>1</sup> Idir.KSOURI, « les opérations de commerce international », BERTI Edition, Alger 2014, p 193.

<sup>2</sup> Article 30 du règlement n°07-01 du 09/01/2007 s aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

- Pour une banque intermédiaire agréée, à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

### **2.1. Contrôle préalable de domiciliation des importations**

Avant de procéder à la domiciliation, le préposé de domiciliation doit vérifier que :

- le capital de l'entreprise de l'importateur est égal ou supérieur à 20 millions de Dinars (pour les produits destinés à la revente en état) ;
- l'importateur ne figure pas dans la liste des interdits de domiciliation ;
- le fournisseur n'est pas sur liste des interdits ;
- le produit à importer n'est pas suspendu d'importation ;
- le registre du commerce concorde avec le produit à importer ;
- la tarification du produit à importer est conforme au code des douanes.

Le traitement des documents de domiciliation d'importation s'effectue en trois étapes :

- l'ouverture du dossier de domiciliation ;
- la gestion et suivi du dossier de domiciliation ;
- l'apurement du dossier de domiciliation.

### **2.2.L'ouverture du dossier de domiciliation**

L'ouverture des dossiers de la domiciliation se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro-forma ou tout autre document en équivalent.

Le banquier reproduit sur la fiche du contrôle, tous les détails du contrat commercial, ce dernier ou tout autre document tenant lieu de justificatif du transfert de propriété et/ou de cession d'un bien ou de prestation de services entre un opérateur résident et un opérateur non-résident, doit indiquer notamment<sup>4</sup> :

- l'identité des contractants ;
- le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- la nature des marchandises ou des prestations fournies ;
- leurs quantités, prix unitaire et valeurs globale ;
- la monnaie de paiement ;
- les délais de livraison ;

---

<sup>4</sup>Article 26 du règlement n°07-01 du 09/01/2007 relatif aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

- mode et condition de transport.

La fiche doit comporter aussi :

- le numéro de domiciliation et la date d'ouverture du dossier ;
- nom du guichet domiciliaire (l'agence).

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.<sup>5</sup>

La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres et se décompose dans l'ordre suivant :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

**A** : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

**B** : Agrément : deux chiffres correspondants au code agrément de la banque.

**C** : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

**D** : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

**E** : Trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné

**F** : Nature : deux chiffres correspondants à la nature de contrat.

**G** : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**H** : Devise : trois lettres selon le code **ISO15**<sup>6</sup>. L'application de cette procédure pour les opérations d'importation surtout permettra aux banques de tenir des statistiques du commerce extérieur détaillées selon plusieurs critères tels par exemple la banque domiciliaire.

---

<sup>5</sup> REMDANE Massinissa, SOFI Yacine, mémoire de fin d'étude, « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international », promo 2016 /2017

<sup>6</sup>ISO : le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières lettres constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie. Exemple : USD est le code des Etats-Unis

### 2.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période d'administration d'un dossier de domiciliation est répartie entre la date d'ouverture du dossier et la date d'apurement. Pendant ce temps, la banque doit porter une attention particulière aux documents pour les compléter et, si nécessaire, fournir les documents nécessaires au dédouanement. Ainsi, la banque contrôle et assure le règlement financier de l'opération.

À cet effet, la fiche de contrôle est précisément formulée. Par conséquent, tous les dossiers doivent respecter :

- vérification de sixième mois ;
- inventaire en huitième mois ;
- établissement d'un bilan neuvième mois ;
- décision de banque au dixième mois.

Si le client envoie à l'agence une copie du document douanier et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit écrire à l'inspecteur des douanes pour en faire la demande.

Les paiements pour les importations ne peuvent être effectués, quel que soit le mode de paiement prédéfini, tant que l'opération de domiciliation n'est pas terminée. Il y a lieu de distinguer :

- **Règlement avant dédouanement**

Cela se fait sous forme d'acomptes, de remises ou crédits documentaires, ou d'ordre de paiement émis.

- **Règlement après dédouanement**

Ceci est accompli par un simple envoi. Son exécution est subordonnée à la délivrance des documents douaniers, en l'occurrence D3.

Il peut également s'effectuer sur la base du document attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire douanier et les factures définitives

### 2.4. L'apurement de la domiciliation

Selon l'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations, le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir<sup>7</sup> :

---

<sup>7</sup> Article 17 du règlement n°91/12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations

- pour les contrats commerciaux réglés au comptant dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération.
- pour les contrats commerciaux réalisés par paiements différés dans les trois mois qui suivent le dernier règlement de l'opération.

L'apurement du dossier du commerce extérieur consiste, pour l'agence domiciliataire, à s'assurer de la conformité et la régularité dans la conduite de ses affaires, jusqu'à la réalisation physique et financière, conformément aux règles boursières applicables.

Pour ce faire par la banque intermédiaire agréée domiciliataire de l'opération de l'importation, des documents sont pris en considération : la facture définitive, les documents douanier (D10 et la formule de règlement(F4)).

Les banquiers classent les dossiers selon le degré cohérence entre ces documents :

- **Dossier apuré** : sont ceux pour lesquels l'importation est définitivement réalisée et qui renferment tous les documents d'égale valeur :
  - le document douanier, exemplaire Banque (D10) original ;
  - la Facture définitive ;
  - la Formule 4 annotée par le département étranger.
- **Dossier en insuffisance de règlement** : dans ce cas, le montant du document douanier est supérieur à celui de la formule de règlement. Cela signifie que le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée).
- **Dossier en excédent de règlement** : dans ce cas le montant du document douanier est inférieur à celui de la formule de règlement. Ce qui veut dire que le document douanier n'est pas reçu.
- **Dossier annulé ou non utilisé** : Il s'agit d'importations non réalisées, ces dossiers sont annulés soit à l'initiative de l'agence, soit à la demande de l'importateur.

### 3. La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 58 du règlement n°07-01 relatif aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire, tels que :

- les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises ;
- les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de 100.000 DA faites par l'entremise d'Algérie-poste.<sup>8</sup>

### 3.1. Contrôle préalable de domiciliation des exportations

Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, le banquier doit vérifier que :

- l'exportateur ne figure pas dans la liste des interdits de domiciliation ;
- le produit à exporter n'est pas suspendu d'exportation ;
- le registre de commerce lui permet d'exporter le produit en question ;
- s'assurer que le client a bien rapatrié le produit des domiciliations précédentes.

La domiciliation à l'exportation est subordonnée à la demande de l'exportateur de soumettre une facture finale ou un contrat commercial et une licence d'exportation lorsqu'elle est requise.

### 3.2. L'ouverture du dossier

Le dossier est constitué de fiches de contrôle C.T ou M.T selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de règlement est à court ou moyen terme.

Dans le cas de court terme, vous devez retourner la marchandise vendue pour expédition dans un délai maximum de 120 jours à compter de la date d'expédition.

Cependant, à terme, le délai de rapatriement des articles soldés dépasse les 120 jours.

Les exportations entrant dans cette catégorie sont soumises à l'agrément préalable de la banque d'Algérie.

On attribue à chaque dossier d'exportation un numéro de domiciliation selon la grille ci-dessous<sup>9</sup> :

A	B	C	D
---	---	---	---

**A** : numéro de guichet de domiciliation.

**B** : année trimestre.

**C** : procédure de domiciliation.

**D** : numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

---

<sup>8</sup> Article 58 du règlement 09/01/2007 relatif aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

<sup>9</sup> Document interne de la banque.

### 3.3. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et la date de son apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit également assurer le rapatriement des produits exportés, le cas échéant, conformément à l'article 11 du règlement 91-13. Ainsi que, la gestion du dossier doit aboutir à son apurement, c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- la facture définitive ;
- la déclaration douanière ;
- la formule de règlement (F104 annotée).

### 3.4. L'apurement de la domiciliation

Selon l'article 71 du règlement n°07-01 relatif aux transactions avec l'étranger et aux comptes devise, L'apurement du dossier d'exportation est effectué par l'intermédiaire agréé domiciliaire sur la base :

- de « l'exemplaire banque » de la déclaration en douanes, pour les biens transmis par les services des douanes ;
- des justificatifs de rapatriements reçus ;
- de la formule statistique transmise à la Banque d'Algérie.

C'est la déclaration trimestrielle à la Banque d'Algérie - services de contrôle des changes - de l'ensemble des dossiers de domiciliation ouverts en agence. Par la suite, les dossiers sont classés comme suit :

- **Dossier apuré** : Ce sont tous les dossiers complets dont la valeur rapatriée est égale à la valeur exportée et qui renferment :
  - la facture définitive ;
  - les formules 104 & 104 bis annotée par la DOE ;
  - le document douanier exemplaire banque.
- **Dossiers en insuffisance de règlement** : Ce sont les dossiers pour lesquels le produit de l'exportation n'a pas été rapatrié (absence de formule 104) ou dont le rapatriement est inférieur au document douanier,

- **Dossiers en excédent de règlement (DI/SE)** : Tous les dossiers dont le document douanier exemplaire banque (D11) est manquant ou ceux dont le montant rapatrié est supérieur au montant de l'exportation,
- **Dossiers inutilisés** : ce sont des dossiers n'ayant pas fait l'objet d'une exportation à la demande de l'exportateur.

### Section 02 : Les documents usuels du commerce international

Les opérations du commerce international sont faites sur la base d'un certain nombre de documents exigés en raison de la méfiance réciproque entre les partenaires et dont les raisons sont multiples :

- l'éloignement géographique et leur méconnaissance réciproque ;
- les différences de langue et de cultures des partenaires ;
- les différences de lois et de législations de leurs pays respectifs.

Ainsi, pour dissiper la méfiance et instaurer un environnement de confiance, il est primordial d'élaborer avec le plus grand des soins les documents commerciaux qui clarifient les droits et les obligations de chaque partie. Il est donc important et nécessaire de les présenter et de préciser leur importance.

#### 1. Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (nom, adresse, ...etc.), sur la marchandise (nature, quantité, poids, ...etc.), sur le prix (unitaires, totaux, ...etc.) ainsi que sur les conditions de ventes.

##### 1.1.La facture pro-forma

C'est un document commercial informatif établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur. Il s'agit d'un devis présenté sous forme de facture anticipant la facture définitive. Elle indique les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, ainsi que les caractéristiques de l'offre, à savoir la date de l'offre, la désignation de la marchandise, des quantités, le montant de l'offre, l'incoterm utilisé et la modalité de paiement. Elle fait partie des documents nécessaires pour l'ouverture d'une domiciliation.

La facture pro-forma est demandée par l'acheteur, lorsque celui-ci en a besoin pour la joindre à la licence d'importation (document parfois réclamé par les autorités douanières ou réglementaires de son pays)<sup>10</sup>

### 1.2.La facture commerciale

C'est la facture définitive, elle reflète les principales caractéristiques du contrat commercial. Elle doit indiquer la description de la marchandise, en mentionnant le prix unitaire et global, le terme de vente, la qualité, les marques ainsi que les modalités d'expédition et de règlement. Elle constitue de ce fait une pièce maîtresse permettant l'identification des marchandises. La facture commerciale est un document essentiel que l'exportateur devra produire au titre de la procédure à l'exportation, notamment lors du passage en douane de la marchandise.<sup>11</sup>

### 1.3.La facture consulaire

Exigée par les autorités douanières de certains pays, la facture consulaire est produite par le consulat du pays destinataire qui fournit le détail des biens expédiés et atteste l'origine et la valeur de la marchandise, notamment pour permettre à la douane du port d'entrée de déterminer le tarif applicable aux marchandises. La facture consulaire indique d'autres informations dont le nom et la nationalité du navire transporteur, le port d'embarquement et le port de destination de la marchandise. Des frais sont associés à l'authentification consulaire de la facture.<sup>12</sup>

### 1.4.La note de frais

Document qui reprend les détails de tous les frais engagés par le fournisseur et qui concernent la marchandise qui fait l'objet du contrat commercial.

### 1.5.La facture douanière

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> MONOD Didier-pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux ». Edition ESKA, 4eme édition mise à jour, P203

<sup>11</sup>Attijariwafa Bank entreprises, « Guide du commerce extérieur », P13.

<sup>12</sup> Gérard-Philippe REHAYEM, « Paiement international », Edition CCDMD, 2ème édition, Montréal, 2012, P92.

<sup>13</sup> BERNET-ROLLAND Luc, « Principe de technique bancaire », Edition DUNOD, Paris, 2008, P355.

### 2. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. En effet, lorsqu'une marchandise est expédiée d'un pays à un autre, elle fait indéniablement l'objet d'un transport ; celui-ci peut être par voie aérienne, maritime, ou terrestre (camion, voiture, train, ...etc.) ; Ces documents diffèrent donc selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

#### 2.1. Le connaissement maritime

Le connaissement maritime ; en anglais Bill of Lading B/L ; est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un original de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.<sup>14</sup>

Il est délivré par le Capitaine du navire. Après sa signature par ce dernier, ou son agent, le Capitaine reconnaît avoir reçu les marchandises mentionnées et s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret<sup>15</sup>. Le connaissement est émis en exécution d'un contrat de transport. Il donne droit à la délivrance et donc à la possession des marchandises à destination. Ainsi, s'il constitue le support matériel du contrat de transport, de plus, le connaissement est un titre représentatif des marchandises. Le connaissement revêt un triple aspect ; il représente à la fois :

- le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso ;
- le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination.

Le connaissement maritime comprend des obligations pour les deux parties qui sont présentés dans le tableau ci-dessous :

---

<sup>14</sup> MONOD Didier-Pierre, op.cit., P226

<sup>15</sup> Fret : prix de l'affrètement ou du loyer d'un navire, d'un avion, d'un véhicule...etc.

**Tableau N°01 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissance)**

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, quantités, nature...);</li><li>- marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire ;</li><li>- emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires ;</li><li>- calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Emission du connaissance ;</li><li>- mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter ;</li><li>- prise en charge de la marchandise ;</li><li>- chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée ;</li><li>- transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ;</li><li>- avis d'arriver au destinataire de la marchandise et déchargement ;</li><li>- livraison de la marchandise.</li></ul>

**Source** : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 7<sup>ème</sup> édition, Edition Dunod, Paris, 2005, P28.

### 2.2. Connaissance de charte partie

Une charte partie est un document délivré par l'affrèteur d'un navire, il définit les clauses du contrat d'affrètement, notamment sa nature, les caractéristiques de la cargaison, les ports de chargement et de déchargement, les délais d'immobilisation du navire dans les ports, les taux de fret applicables, ...etc. Cette expression ne s'emploie aujourd'hui qu'en droit maritime.

### 2.3. Connaissance de transport combiné

Si l'acheminement de la marchandise nécessite l'utilisation de deux modes de transport ou plus, c'est le document de transport multimodal ou document de transport combiné qui sera émis par le transporteur. Son principal avantage réside dans le fait qu'il présente l'acheminement de la marchandise sous forme d'unité de charge (conteneur) du point de départ jusqu'au lieu de destination finale. Il s'agit d'un document similaire au connaissance maritime tant en ce qui concerne la forme que la négociabilité. Ce qui explique son usage grandissant sur le plan international et ce, parallèlement au développement de la conteneurisation.<sup>16</sup>

### 2.4. La lettre de transport aérien

La lettre de transport aérien (LTA) est un document de transport aérien établi par une compagnie aérienne agréée, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Cette lettre est établie sous la forme d'une liasse de plusieurs feuillets, dont le N°3 est destiné au

<sup>16</sup> Attijariwafa Bank entreprises, op.cit., P15

bénéficiaire. Elle constitue un récépissé d'expédition, car émise au nom d'une personne dénommée, elle n'est donc ni négociable ni transmissible par voie d'endos. Elle doit contenir les mentions suivantes : la signature et/ou cachet ainsi que le nom du transporteur, l'Incoterm de la transaction, la date de création, le numéro de vol, la date d'expédition, la nature de la marchandise et une mention relative au fret aérien (payé ou payable à destination).

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises et un « bon de cession bancaire » établi par la banque domiciliataire, bon qui remplace l'endos.

La lettre de transport aérienne comprend également des obligations pour chaque partie qui sont les suivantes :

**Tableau N°02 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)**

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Prévoir un marquage adapté</li><li>- marquage des colis ;</li><li>- mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ;</li><li>- émettre la LTA : responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ;</li><li>- prévoir le dédouanement des marchandises et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ;</li><li>- décharger la marchandise ;</li><li>- avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.</li></ul>

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit., P36.

### 2.5.La lettre de voiture internationale

C'est un document de transport terrestre établie à Genève en 1956. Appelé aussi la CMR "Convention Marchandise Route", la lettre de voiture CMR atteste non seulement de la prise en charge des marchandises en bon état, mais aussi de l'expédition à partir du moment où le transporteur y a apposé sa signature. C'est la matérialisation d'un contrat de transport de marchandises qui existe indépendamment de celles-ci. Etablie au nom de la banque de l'importateur, ce dernier aura besoin du bon de cession bancaire pour retirer sa marchandise.

Elle contient également des obligations pour l'expéditeur ainsi que pour le transporteur qui sont présentées dans le tableau suivant :

**Tableau N°03 : Les obligations des parties expéditeur-transporteur (CMR)**

Obligations de l'expéditeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Emballer et étiqueter les marchandises ;</li><li>- respecter les réglementations diverses (marchandise dangereuse par exemple) ;</li><li>- remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ;</li><li>- informer le transporteur des particularités de la marchandise ;</li><li>- procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ;</li><li>- veiller à la rédaction du document de transport international ;</li><li>- acquitter le prix du transport en « port payé ».</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent (masse et contenu si le chargeur le demande)</li><li>- livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ;</li><li>- assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ;</li><li>- émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ;</li><li>- régulariser les opérations de transit.</li></ul>

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit., P41.

### 2.6. Le duplicata de la lettre de voiture internationale

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un reçu d'expédition nominatif. Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata. » Et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expéditeur. Il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être endossé.

La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage propre et adéquat et le changement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes. Cependant, la distinction dans les obligations du chemin de fer se trouve dans les envois de détails et pour les envois complets. Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous :

**Tableau N°04 : Les obligations contractées par le document ferroviaire**

Envois complets	Envois détaillés
<ul style="list-style-type: none"><li>- L'obligation de transporteur, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés.</li><li>- en conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- L'obligation de transporter n'existe plus, les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.</li></ul>

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit., P45.

### 2.7. Le forwarder certificate of receipt

Un Forwarder carrying receipt ou Forwarder's Cargo Receipt (FCR) est un document émis par le transitaire et qui atteste que les marchandises ont été livrées dans ses entrepôts par le fournisseur et par conséquent mis à la disposition de l'acheteur. Il assure donc la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour ré acheminement vers le client.

Ce certificat est valable pour les contrats avec les incoterms EXW, FCA et FAS.

### 2.8. Le récépissé postal

Etabli par les services des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas un poids de 20 Kg, au même titre que la LTA et la CMR il est établi obligatoirement à une personne dénommée.

## 3. Les documents d'assurance

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.<sup>17</sup>

De plus l'assurance des risques liés aux marchandises n'est pas une simple action de précaution, elle fait partie intégrante de la politique financière, elle est la réponse à une gestion efficace des risques<sup>18</sup>

<sup>17</sup> BERNET-ROLLAND Luc, « Principe de technique bancaire », Edition DUNOD, Paris, 2008, P355

<sup>18</sup> MONOD Didier-pierre, op.cit., P210.

### **3.1.La police au voyage**

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement et surtout pratiques pour des expéditions isolées. Elle couvre les marchandises provenant de l'étranger sur un trajet bien déterminé contre certains risques, c'est l'assurance au cas par cas. Cette police permet au chargeur, qui peut être soit le fournisseur, soit l'acheteur, de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet. Elle est valable pour une marchandise donnée.

### **3.2.La police flottante, ou police d'abonnement**

La police flottante signifie que la marchandise n'est pas déterminée. La police flottante est un contrat global d'une durée de 6 mois à un an en général. Elle est généralement utilisée par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir par un seul assureur la totalité de leurs importations et expéditions. Elle couvre systématiquement toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré quels que soient les produits, les modes de transports et les lieux de départ. A chaque expédition, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.

## **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.

## **5. Les documents annexes**

Ce sont des documents importants pour l'importateur, car ils servent à le rassurer sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées.

### **5.1.Le certificat d'origine**

Ce document certifie le pays d'origine de la marchandise décrite, c'est-à-dire qu'il accrédite que la marchandise a été fabriquée dans ce pays. Il est utilisé uniquement pour des exportations et des importations avec des pays non communautaires, de sorte que les produits puissent bénéficier des régimes préférentiels et de l'application des droits de douane

correspondants. Généralement, le certificat d'origine est délivré dans le pays de sortie de la marchandise, lorsque l'exportation va être effectuée.

### **5.2.Le certificat de provenance**

Ce document est différent du certificat d'origine cité ci-dessus. En effet celui-ci atteste le pays par lequel la marchandise a transité qui est autre que le pays d'origine.

### **5.3.Le certificat du contrôle de qualité**

C'est un document établi par un organisme officiel, il a pour objectif d'attester de la bonne qualité des marchandises.

### **5.4.Le certificat sanitaire ou phytosanitaire**

Les deux sont émis par un organisme officiel ils certifient la bonne qualité sur le plan sanitaire d'une gamme de produits déterminée ; le certificat sanitaire concerne les produits comestibles (semoule, viande etc.), et le certificat phytosanitaire concerne les plantes, semences, engrais... etc.

### **5.5.Le certificat vétérinaire**

Le certificat vétérinaire est un document établi par un organisme officiel qui certifie de la bonne santé des animaux vivants.

### **5.6.Le certificat d'analyse**

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'État. Il constate la teneur et le titrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.<sup>19</sup>

### **5.7.Le certificat d'usine**

Ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) ou encore des analyses chimiques.

---

<sup>19</sup> BERNET-ROLLAND Luc, op.cit., P354.

### 5.8. Le certificat de circulation des marchandises

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la Suisse, le Maghreb, l'Égypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie).

### 5.9. Le certificat de poids et colisage

La Liste de Colisage, « Packing List », énumère et détaille la quantité de marchandise expédiée, ainsi que sa situation dans chacune des unités de charge (paquets, boîtes, palettes, conteneurs, etc.) lors d'un transport international. L'information fournie doit avoir un lien direct avec celle qui figure sur la facture commerciale.

## Section 03 : Les incoterms

La croissance de l'économie mondiale a donné à la plupart des entreprises un accès plus large que jamais aux marchés du monde entier. Les marchandises sont vendues dans un plus grand nombre de pays, en plus grandes quantités, dans une plus grande variété et à un rythme plus rapide. Mais à mesure que le volume et la complexité du commerce mondial augmente, les possibilités de malentendus et de litiges coûteux lorsque les contrats de vente sont mal rédigés augmentent aussi.<sup>20</sup>

Les règles Incoterms sur l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux répondent à ce risque en facilitant la rédaction des contrats et en facilitant la conduite du commerce mondial.

La référence à une règle Incoterms dans un contrat de vente de marchandises définit clairement les obligations respectives des parties.

### 1. Définition des incoterms

Incoterms est une abréviation anglo-saxonne de l'expression « International Commercial Terms », signifiant « conditions du commerce international ». Ils ont été mis en place par la Chambre de Commerce Internationale, ils précisent le point du transfert des coûts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur. L'incoterm est fixé par les conditions générales de vente ou par le contrat ou encore par le droit

---

<sup>20</sup> « Incoterms 2020 by the International Chamber of Commerce CCI », Paris, France, Avant-propos.

commun si les termes du contrat sont silencieux. Ils déterminent aussi la charge des formalités d'export et d'import.<sup>21</sup>

Selon l'article 27 du règlement n°2007-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, l'ensemble des termes commerciaux repris dans les Règles et Usances de la Chambre du Commerce International sont de vigueur dans les contrats commerciaux, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires

Il existe aujourd'hui une liste de 11 incoterms qui définissent le partage du risque et des coûts entre le vendeur et l'acheteur. La Chambre de Commerce Internationale a défini de nouveaux incoterms à utiliser à partir du 01 janvier 2020 qui viennent modifier les incoterms 2010 utilisés jusqu'alors

### **2. Fonctions et importance des incoterms**

Les trois fonctions principales des incoterms sont les suivantes<sup>22</sup> :

- Première fonction : dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.
- Le deuxième rôle est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations. C'est-à-dire, qui du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document. Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, du vendeur et de l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

L'objectif visé par les incoterms et leurs importances se résume comme suit<sup>23</sup> :

---

<sup>21</sup> Hubert MARTINI, « Techniques de commerce international. », Edition DUNOD, Malakoff, 2017, P59.

<sup>22</sup> BENLOUKIL Ramdane, « Contraintes rencontrées dans le commerce extérieur en Algérie ». P50

<sup>23</sup> Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, P17.

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

### **3. Analyse des modifications des incoterms 2020 par rapport aux incoterms 2010**

Depuis 1990, les Incoterms sont révisés tous les 10 ans, soit une actualisation en 2000 puis en 2010. Ces révisions ont lieu afin de coller au plus près aux différentes lois en vigueur. La dernière révision est appliquée le premier janvier 2020 et vient affecter les habitudes des importateurs et exportateurs. Bien que les Incoterms 2010 restent en vigueur, de plus en plus d'entreprises vont passer aux Incoterms de 2020. Il est important de les suivre pour éviter toute confusion.

Pour la première fois, des représentants de la Chine et de l'Australie comptent parmi les membres de la Chambre des Commerces Internationales. Ensemble avec des représentants de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, des USA et de la Turquie, ils sont en charge de proposer la version finale des Incoterms 2020.

Les Incoterms 2020 se veulent plus faciles à comprendre. C'est en tout cas le souhait de la Chambre de Commerce Internationale. Le but est de supprimer les zones grises et apporter plus de clarté pour une meilleure compréhension. Le comité de rédaction est en effet bien conscient des conséquences causées par de mauvaises interprétations d'un Incoterm. Emily O'Connor, membre du comité déclare à ce sujet : « Je peux vous dire qu'il y a un réel focus pour rendre les règles plus simples à comprendre et à utiliser [...] ».

Voici les changements des incoterms 2020 par rapport à 2010 :

- Le DAT est devenu DPU : Delivered at Terminal a été remplacé par Delivered at Place Unloaded. En effet, les marchandises peuvent non seulement être livrées dans un terminal ou un quai, mais également à un autre endroit, comme une usine ou un entrepôt.

- Le « connaissance embarqué » (BL) a été ajoutée au FCA : il peut être spécifié dans le contrat de vente qu'un connaissance doit être émis. Le connaissance indique que des marchandises ont été chargées à bord. L'acheteur charge le transporteur de remettre cette « note à bord » au vendeur.
- CIF et CIP contiennent différents niveaux de couverture d'assurance : avec le CIP, le vendeur est obligé de souscrire une assurance transport complète. Pour les CIF, il y a une obligation d'assurance avec une couverture minimale.
- Option FCA, DAP, DPU et DPP pour ses propres moyens de transport : pour ces Incoterms, il est possible d'organiser le transport de marchandises avec son propre moyen de transport

#### 4. Liste des incoterms

Groupe	Sigle	Dénomination	Caractéristique	Mode de transport
<b>E</b>	<b>EXW</b>	Ex work (À l'usine)	La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixe. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.	Tout mode de transport
<b>F</b>	<b>FCA</b>	Free carrier (Franco transporteur)	Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.	Tout mode de transport
	<b>FAS</b>	Free alongside ship (franco le long du navire)	Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liées à ces formalités. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.	Transport maritime & fluvial uniquement
	<b>FOB</b>	Free on board (franco à bord)	La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liées à ces formalités.	Transport maritime & fluvial uniquement
<b>C</b>	<b>CFR</b>	cost and freight (coût et fret)	Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau	Transport maritime &

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

			dans le port d'embarquement. Le vendeur assume en plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.	fluvial uniquement
	<b>CIF</b>	cost, insurance and freight (coût, assurance et frais)	Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.	Transport maritime & fluvial uniquement
	<b>CPT</b>	Carriage paid to (port payé jusqu'à)	Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.	Tout mode de transport
	<b>CIP</b>	carriage and insurance paid to (port et assurance payés jusqu'au point de destination)	Les conditions sont les mêmes que pour le CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant l'acheteur et le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.	Tout mode de transport
<b>D</b>	<b>DAP</b>	Delivered at place (rendu au lieu de destination)	Le vendeur supporte les frais et risques pendant le transport de la marchandise à une adresse convenue. Dès que les marchandises sont arrivées à cette adresse et sont prêtes pour le déchargement, le risque passe à l'acheteur.	Tout mode de transport
	<b>DPU</b>	Delivered at Place Unloaded	Le vendeur est responsable des coûts et des risques liés à la livraison des marchandises vers une destination convenue où les marchandises peuvent être déchargées pour un transport ultérieur. Le vendeur organise les douanes et décharge les marchandises à l'endroit convenu. L'acheteur organise le dédouanement et tous les droits associés.	Tout mode de transport
	<b>DDP</b>	delivered duty paid (droits de douane acquittés)	Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.	Tout mode de transport

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de : « GUIDE PRATIQUE DES INCOTERMS », Paris, France, 2020

On peut distinguer les incoterms selon le mode de transport utilisé. Il peut être multimodal, c'est-à-dire tout type de transport, ou maritime/fluvial. On peut également parler d'incoterm de départ et d'incoterm d'arrivée.

### **5. Transfert des risques**

Le risque peut être transféré de deux manières différentes, à savoir la vente au départ et la vente à l'arrivée<sup>24</sup>

#### **5.1. Vente au départ**

C'est une vente dans laquelle l'intention des parties est de laisser à l'acheteur tous les risques concernant la sauvegarde et le transport des marchandises dès leur remise au premier transporteur chargé de les acheminer, c'est-à-dire :

Les Incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

#### **5.2. Vente à l'arrivée**

Une vente à l'arrivée signifie que l'intention des parties est de laisser au vendeur tous les risques concernant la sauvegarde et le transport des marchandises jusqu'au lieu de livraison convenu. Les incoterms peuvent aussi être recensés en 04 groupes à savoir :

- Les incoterms qui commencent par un E : sont dit incoterms de départ, c'est à dire que l'acheteur s'occupe de tout, le vendeur met simplement la marchandise à disposition. Par exemple EXW.
- Les incoterms qui commencent par un F : ce sont des incoterms dont le transport principal n'est pas payé par le vendeur, c'est l'acheteur qui devra s'en acquitter, par exemple FOB, FCA ou FAS.
- Les incoterms qui commencent par un C : ce sont des incoterms où le transport principal est payé par le vendeur, par exemple, CIF, CIP, CFR, CPT.
- Les incoterms qui commencent par un D : ce sont des incoterms dit incoterms d'arrivée, c'est-à-dire que l'acheteur ne s'occupe de rien, tout est géré et payé par le vendeur. Par exemple DAP, DPU, DDP.

---

<sup>24</sup> MONOD Didier-pierre, op.cit.P 31-32

### 6. Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm fait partie intégrante des négociations d'un contrat commerciale.

Il dépendra de plusieurs facteurs à savoir<sup>25</sup> :

- la capacité organisationnelle de la partie qui s'engage ;
- la connaissance parfaite des incoterms ;
- les moyens de transport à utiliser ;
- du niveau des services auxiliaires ;
- les pratiques de la concurrence.

---

<sup>25</sup> Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P9.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Tableau N°05 : présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur

Sigle	Emballage	Douane Export	Chargement (Camion, wagon, conteneur) en usine ou entrepôt de départ	Acheminement vers port, aéroport, plateforme de groupage, terminal de départ	Chargement Transport principal	Transport principal	Assurance Transport principal	Déchargement Transport principal	Douane Import	Acheminement vers le lieu de destination convenu	Déchargement vers le lieu de destination convenu	VA : vente départ VD : vente arrivée
<b>EXW</b>												VD
<b>FCA</b>												VD
<b>FCA</b>												VD
<b>FAS</b>												VD
<b>FOB</b>												VD
<b>CFR</b>												VD
<b>CIF</b>												VD
<b>CPT</b>			Si lieu de livraison non définie									VD
<b>CIP</b>			Si lieu de livraison non définie									VD
<b>DAP</b>												VA
<b>DPU</b>												VA
<b>DDP</b>												VA

MONOD Didier-pierre, op.cit., p3.

Cout a la charge du vendeur

Cout à la charge de l'acheteur

Transfert de risque vendeur/acheteur

### 7. Limites des incoterms et précautions à prendre lors de leur utilisation

Les incoterms sont d'une aide précieuse pour les deux parties des opérations du commerce international, néanmoins, il y a des limites lors de leurs utilisations, il est donc nécessaire de prendre certaines précautions afin d'éviter les éventuels malentendus

#### 7.1.Limites des incoterms

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines limites<sup>26</sup> :

- D'abord, il faut rappeler que l'usage des incoterms est facultatif et que pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente, sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis ;
- Des variantes des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion ;
- Enfin, les incoterms ne règlent pas le problème du transfert de propriété.

#### 7.2.Précautions lors de l'utilisation des incoterms

Elles sont souvent liées à la bonne connaissance des incoterms, ils sont présentés comme suit<sup>27</sup>:

- Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle.
- L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoires). Pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu.
- Des variantes des incoterms existent et sont susceptibles de porter à confusion. Utiliser ces variantes avec parcimonie sans quoi il est possible de perdre le bénéfice de la référence aux incoterms. Exemple : FOB aux Etats- Unis comporte six interprétations différentes.
- Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, etc.), information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. Exemples : FOB doit toujours être suivi du port choisi.
- Tenir compte du mode de transport. Tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, les incoterms : FAS, FOB, CFR et CIF sont irrecevables.

---

<sup>26</sup> Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P12.

<sup>27</sup> Mohand Saïd MADJI, Extrait d'un cours de Droit commerce international, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Koléa.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

---

- Toute déviation à une des obligations de l'incoterm doit être clairement exprimée à côté de celui-ci
- Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterm officiel, c'est le contenu du contrat qui prévaut.
- Dans le cas d'achats "départ", il est impératif pour le client de vérifier que l'assurance transport a bien été souscrite par le fournisseur s'il s'agit d'une obligation requise soit par l'incoterm (seuls les incoterms faisant mention d'une assurance impliquent la souscription de celle-ci), soit par le contrat commercial.

### Conclusion

En conclusion, compte tenu des diverses précautions précitées qui doivent entourer les opérations de commerce international, il est clair qu'un accent particulier doit être mis sur la domiciliation bancaire qui est préalable à toutes les transactions commerciales internationales et qui permet au banquier de faire une première évaluation des opérations commerciales du client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Ensuite, la connaissance de la réglementation, notamment les incoterms, qui définissent les responsabilités et les obligations des parties d'un contrat de vente international.

Enfin, la préparation des documents commerciaux qui sont des éléments essentiels destinés à faciliter les échanges que chaque partie contractante doit connaître et distinguer. Le choix de ces derniers dépend du type d'opération et des conditions raisonnables de vente.

Les moyens de financements des opérations du commerce international utilisés par les banques pour répondre aux divers besoins de leurs clients sont élaborés dans le chapitre suivant



## **Chapitre II :**

Les moyens de financement des opérations  
du commerce international et les risques y  
afférent



### Introduction

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

A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties : L'exportateur souhaite être payé au plutôt, voire avant même l'expédition de la marchandise, tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré. Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui permettent de diriger les transactions commerciales internationales dans les meilleures conditions. En effet, les banques n'ont pas arrêté d'inventer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiqués susceptibles de satisfaire les exigences des deux parties.

Cependant, les contractants sont toujours confrontés à plusieurs risques qui empêchent le bon déroulement de leurs transactions. Pour cela la clause de garantie est devenue inséparable du contrat, d'une part pour l'acheteur à garantir l'utilisation de bien pendant une certaine durée et d'autre part pour le fournisseur à garantir la capacité de l'acheteur à payer le service fournit.

Ce chapitre a été structuré de manière à clarifier toutes les zones d'ombres en ce qui concerne : les instruments de paiement, les techniques de financement, ainsi que les risques éventuels auquel les deux parties font face et leur couverture.

## **Section 01 : les risques et les garanties du commerce international**

Certains risques sont omniprésents dans toute transaction entre commerçants, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Cependant, l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés et entraînent de nombreux risques supplémentaires qui freinent sa progression, et ainsi qui détermine la documentation et les méthodes de paiement utilisées entre contractants. A cet effet, et à défaut donc d'un risque nul, les banquiers cherchent à le réduire au maximum et le rendre par conséquent plus ou moins inexistant en mettant en place des garanties.

### **1. Les risques du commerce international**

Les importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial

#### **1.1. La notion de risque**

Le concept de risque revêt diverses interprétations, pour parvenir à comprendre correctement sa signification, il est indispensable d'avoir recours aux dictionnaires.

Le petit Larousse définit le risque comme : « un danger, inconvénient plus ou moins probable auquel on est exposé ». Le Robert le définit comme : « un danger éventuel, plus ou moins prévisible » ou « Le fait de s'exposer à un danger, dans l'espoir d'obtenir un avantage ».

Bien que ces définitions soient correctes elles restent tout de même partielles et incomplètes, le risque est un concept bien plus vaste, car il peut désigner aussi une situation dommageable, indésirable, ou la survenance d'un aléa.

Le risque est donc une situation (ensemble d'événements simultanés ou consécutifs) dont l'occurrence est incertaine et dont la réalisation affecte les objectifs de l'entité (individu, famille, entreprise, collectivité) qui le subit. Certains risques pourront avoir des effets positifs. Ce sont ceux recherchés, et que l'on appelle « chance » ou « opportunités ». D'autres auront assurément des effets négatifs. Ce sont ceux appréhendés. L'ensemble des activités génèrent directement certains risques. Ils sont qualifiés d'endogènes. D'autres de l'environnement et nous affectent par contre-coup. Ils sont qualifiés d'exogènes.<sup>1</sup>

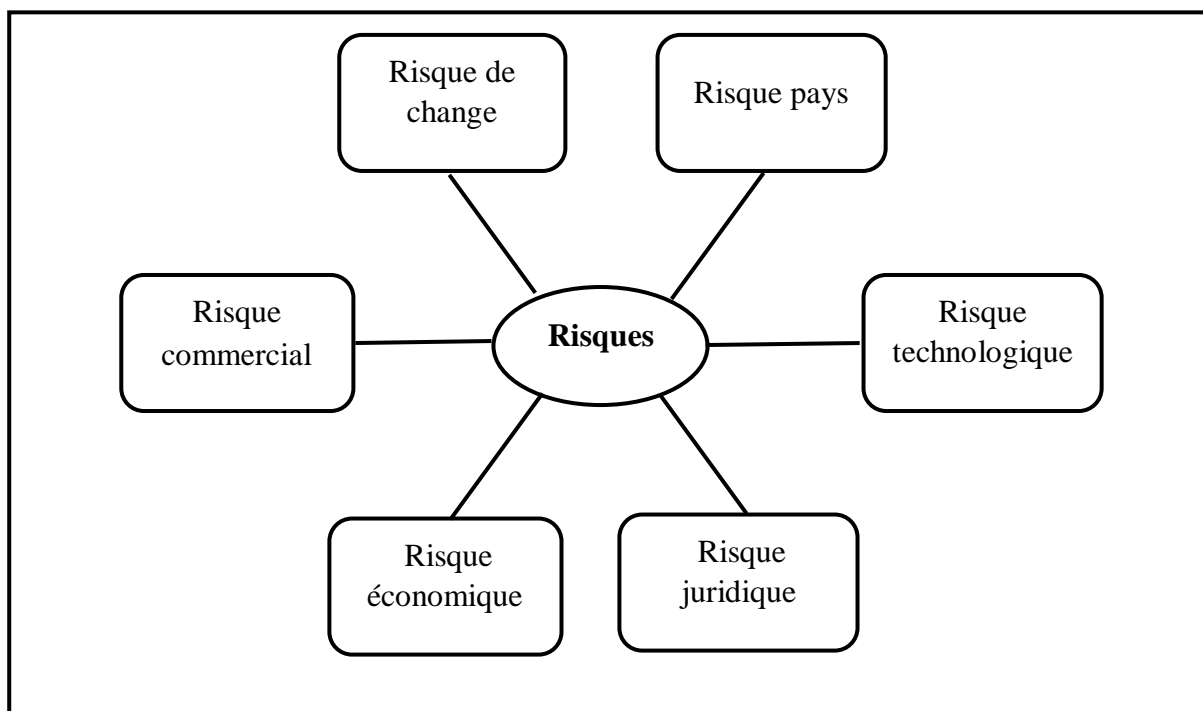
---

<sup>1</sup> Bernard BARTHÉLEMY et Philippe COURRÈGES, « Gestion des risques », Editions d'organisations, 2ème édition, Paris, 2004, P11.

## 1.2. Typologie de risques

Les risques les plus souvent cités et les plus retenue dans le commerce international sont représenté dans le schéma ci-dessous :

**Figure N°01 : typologie des risques du commerce international**



Source : Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P212.

### 1.2.1. Le risque pays

Le risque pays désigne, pour les exportateurs et les investisseurs, le risque lié aux spécificités économiques mais aussi sociales et politiques des pays avec lesquels ils commercent.<sup>2</sup>

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement<sup>3</sup> :

- risque d'interruption de marché ;
- risque de non-paiement, risque de non-transfert ;
- risque de spoliation, d'expropriation, de nationalisation.

---

<sup>2</sup> Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Mary DRAI, « Dictionnaire de science économique », Edition ARMAND COLLIN, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2013, P 1171.

<sup>3</sup>Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, « le petit export », Edition Dunod, Paris, 2009, p26.

### **1.2.1.1. Le risque de non-transfert**

Risque couru par un exportateur de ne pas être payé pour des raisons techniques ou tenant à la situation de la monnaie ou encore pour la situation géopolitique du pays importateur. Par exemple la banque centrale d'un pays ne peut pas transformer en devises les ressources en monnaie locale.

### **1.2.1.2. Le risque de catastrophes naturelles**

Il est lié à la survenance d'un cataclysme naturel qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette (Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations...etc.).<sup>4</sup>

### **1.2.1.3. Risque politique**

Il s'agit d'un risque lié au pays de l'acheteur et qui résulte soit : d'une décision unilatérale d'un gouvernement de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers, pour diverses raisons : rupture des relations diplomatiques, guerre, révolution, catastrophes naturelles ...etc. Ou alors de la détérioration des réserves de changes du pays débiteur compromettant ainsi sa capacité de transfert, d'où le risque de non transfert. Devant l'ampleur de la crise d'endettement des pays en développement, le risque pays devient une réalité omniprésente.<sup>5</sup>

## **1.2.2. Risque de change**

Un agent économique est en situation de risque de change lorsqu'il est en position de change ouverte. Dans ce cas en effet, il peut subir une perte ou bénéficier d'un gain en raison d'une modification des taux de change (dévaluation ou réévaluation en changes fixes, appréciation ou dépréciation en changes flottants). Le risque de change survient dès lors qu'une entreprise opère, investit, s'endette ou réalise des opérations dans une monnaie autre que celle dans laquelle elle établit ses comptes. Le risque de change peut se définir comme le risque de perte lié aux variations des cours de change, ces variations ayant un impact (positif ou négatif)

---

<sup>4</sup> Hubert MARTINI, op.cit., P 130.

<sup>5</sup> Riad Meriem, « Risques liés au commerce extérieur », Bulletins des Recherches Scientifiques, Vol. 10, N 1, centre universitaire Tipaza, 2022, P 921

sur les flux de dépenses et de recettes de l'entreprise, sur la rentabilité de l'entreprise et sur sa valeur comptable.<sup>6</sup>

Le cours fluctuant des devises peut impacter la rentabilité de l'entreprise. En la contraignant à convertir des sommes à des taux moins favorables que ce qui a été budgété initialement. Il est donc important de définir une politique de change, notamment pour <sup>7</sup>:

- limiter les effets négatifs d'une fluctuation des taux de change ;
- stabiliser ses marges et sa trésorerie ;
- mieux définir sa politique de prix.

### 1.2.3. Risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.<sup>8</sup>

En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

---

<sup>6</sup> Laurence ABADI et Catherine MERCIER-SUISSA, op.cit. P 136.

<sup>7</sup><https://www.generalif.fr/entreprise/actu/commerce-international-risques/> consulté le 10/10/2022.

<sup>8</sup> Riad Meriem, « Risques liés au commerce extérieur », Bulletins des Recherches Scientifiques, Vol. 10, N 1, centre universitaire Tipaza, 2022, P 921.

**1.2.4. Risque économique ou de fabrication**

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit).<sup>9</sup>

**1.2.5. Le risque technologique**

Les risques technologiques sont liés à l'action humaine et plus précisément à la manipulation, au transport ou au stockage de substances dangereuses pour la santé et l'environnement.

Le risque de transport demeure le risque le plus fréquent. Dans le tableau ci-dessous vont être présentées les causes des risques de chaque mode de transport :

---

<sup>9</sup> Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P 130.

**Tableau N°06 : les causes et les risques de chaque mode de transport**

Mode de transport	Causes des risques
<b>Maritime</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innavigabilité du navire,</li> <li>- Fautes nautiques,</li> <li>- Actes de sauvetage</li> <li>- Faits non imputables au transporteur</li> <li>- Grèves, lock-out</li> <li>- Vices propres de la marchandise</li> <li>- Vices cachés du navire</li> <li>- Faute du chargeur</li> </ul>
<b>Aérien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faute de la partie lésée</li> <li>- Preuve que toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage ont été prises.</li> <li>- Causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure.</li> <li>- Causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants.</li> </ul>
<b>Routier</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Causes générales : faute ou ordre inadapté de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure</li> <li>- Causes particulières : emploi de véhicules ouverts, non bâchés avec accord de l'expéditeur, nature particulière de la marchandise, insuffisance de marquage, transport d'animaux vivants</li> </ul>

**Source :** Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P 16.

### **1.2.6. Le risque commercial**

C'est l'incapacité temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus. Ce peut également un litige portant sur la qualité des marchandises ou la non-exécution d'une des clauses du contrat.

### **1.2.6.1. Le risque de non-paiement**

Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier.<sup>10</sup>

D'une autre façon c'est l'impossibilité pour l'assuré de recouvrer tout ou une partie de la créance garantie dans le délai fixé, pour autant que cette impossibilité provienne directement et exclusivement de l'un des faits générateurs de sinistres visés aux conditions particulières de la police « assurance ».

## **2. Les garanties bancaires des opérations de commerce international**

Le développement du commerce international a créé des risques chez les donneurs d'ordre du fait de leur éloignement, des différences culturelles et réglementaires...

Pour prévenir ces risques et rassurer les entreprises partenaires dans le cadre d'offres et de contrats, des engagements de garanties bancaires ont été développées pour garantir l'exécution de leurs obligations sur les marchés internationaux.

### **2.1. Définition**

Les garanties bancaires est un engagement bancaire irrévocable destiné à indemniser les bénéficiaires en cas de défaillance d'un fournisseur étranger. L'ensemble des règles uniformes relatives aux garanties sur demande est régi et codifié par la Chambre de commerce international, révisé et publié en 2012 : ce sont les RUGD 758. Ces règles codifient de manière beaucoup plus stricte les conditions de la mise en jeu de la garantie.<sup>11</sup>

### **2.2. Les formes de garanties**

Les garanties peuvent prendre différentes formes avec des cadres juridiques différents<sup>12</sup> :

---

<sup>10</sup> BERNARD S, « Risque pays et prospective internationale », Edition CNAM, Québec, 2000, P 106.

<sup>11</sup> FORTERRE.D, LAFARAGE.C, « Gérer les risques des achats à l'international », Edition DUNOD, Paris 2013, p 165.

<sup>12</sup> Idem, p 165-166.

### **2.2.1. La garantie à première demande**

Des engagements bancaires indépendants du marché sous-jacent. Le bénéficiaire peut en réclamer le paiement sur simple demande sans avoir à justifier. Le fournisseur a la possibilité de son côté de se retourner contre l'acheteur qui aurait fait appel à tort à des garanties auprès des tribunaux. Le fournisseur pourra être indemnisé en cas d'appel abusif de la garantie.

### **2.2.2. La garantie documentaire**

Elle a pour particularité de pouvoir être payée si le bénéficiaire peut apporter la preuve par des documents ayant l'apparence de vérité.

### **2.2.3. Le cautionnement**

La banque s'engage à se substituer au cautionné si celui-ci est défaillant dans l'accomplissement des obligations inscrites dans son contrat principal. Si une banque ayant émis un cautionnement, elle va demander à son client de payer la garantie. Cependant la décision peut être contestée par la justice : l'engagement est donc accessoire des conditions d'exécution de l'obligation.

## **2.3. Les intervenants**

La mise en place d'une garantie bancaire implique trois ou quatre parties (selon le cas) dont les buts différents<sup>13</sup> :

### **2.3.1. Le donneur d'ordre**

C'est l'exportateur ou la partie étrangère qui a été déclaré adjudicataire du marché après appel d'offre et soumission (A ne pas confondre avec le donneur d'ordre en matière de Crédits Documentaires qui représente l'importateur).

### **2.3.2. Le bénéficiaire**

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si :

---

<sup>13</sup> « Le financement du commerce extérieur », diplôme d'étude supérieur de banque 3<sup>ème</sup> année, BOUZAREAH, p 6.

- L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultants de sa soumission ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

### **2.3.3. Le garant**

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels. Ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties.

### **2.3.4. Le contre garant**

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui, s'engage envers le garant à répondre toute éventuelle défaillance de son client.

Chacun de ces acteurs à ses propres intérêts. De plus, il n'existe aucune relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

## **2.4. Les modes d'émissions**

Une garantie peut être émise en mode direct ou en mode indirect.<sup>14</sup>

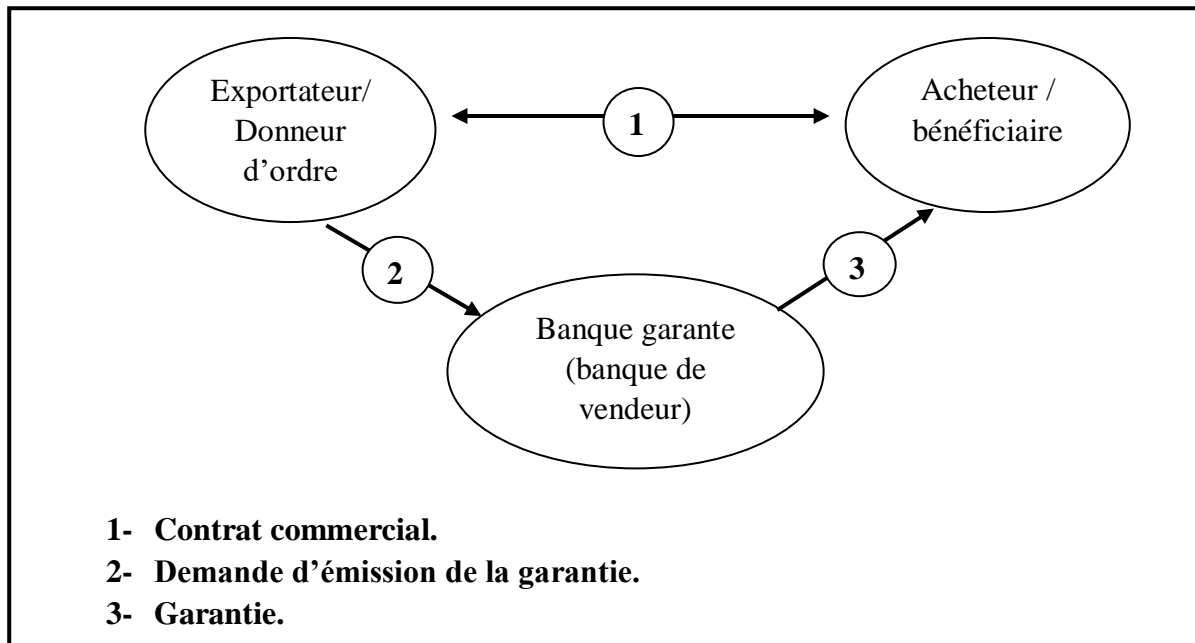
### **2.4.1. La garantie directe**

Initialement le schéma des garanties était tripartite avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur dans le cadre des garanties de marché), le donneur d'ordre (l'exportateur dans le cadre des garanties de marché) et la banque garante (banque de l'exportateur ou du pays de l'exportateur).

---

<sup>14</sup> LEGRAND.H, MARTIN.H, op.cit., P235.

Figure N°02 : la mise en place d'une garantie directe



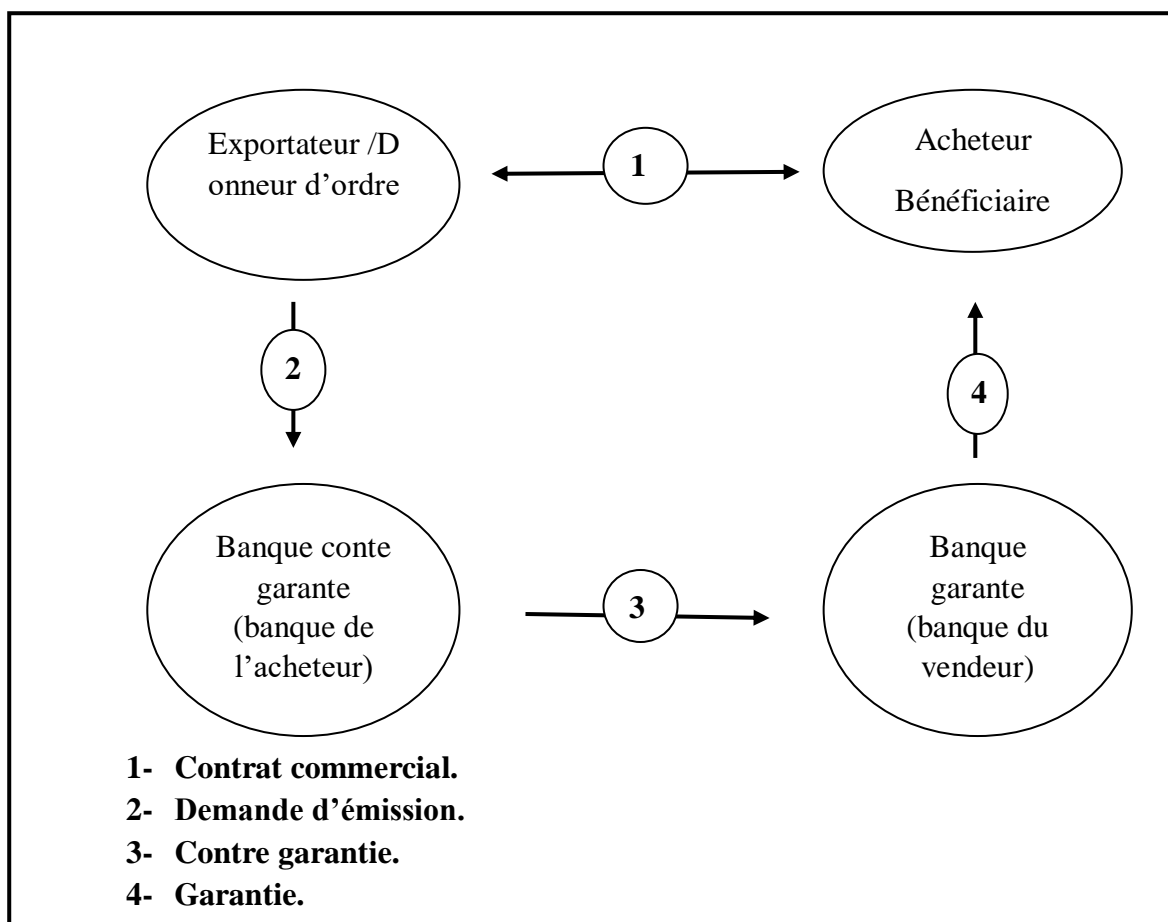
Source : LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 235.

#### 2.4.2. La garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée ; elle est construite autour de quatre acteurs (bénéficiaire, banque garante (locale), banque contre garante (en France) et le donneur d'ordre comme le montre le schéma ci-après :

L'intervention de la banque locale ne se limite pas à un travail d'authentification ou de notification, elle émet un engagement autonome envers l'acheteur (le bénéficiaire) sachant que la banque française est devenue banque contre garante de la banque locale. La garantie indirecte fait donc naître une nouvelle relation dont les implications juridiques sont importantes.

Figure N°03 : la mise en place d'une garantie indirecte



Source : LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 235.

## 2.5. Les différentes sortes de garanties

Les principales garanties que les banques peuvent être amenées à délivrer sont :

### 2.5.1. La garantie de soumission

Elle permet à l'exportateur de participer à un appel d'offre international tout en garantissant à l'importateur la bonne foi et le sérieux de sa soumission. L'importateur peut obtenir une indemnisation si le fournisseur retire son offre commerciale, refuse de signer le contrat ou de mettre en place les garanties prévues dans le contrat. Ce type de garantie est souvent obligatoire dans les marchés publics étrangers.<sup>15</sup>

<sup>15</sup>[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/garanties\\_internationales.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/garanties_internationales.pdf).

### **2.5.2. La garantie de restitution d'acompte**

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

Le montant de ces acomptes varie entre 5% et 50% du montant du contrat. La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire.

Notons, néanmoins, qu'il peut être stipulé dans le contrat que chaque garantie peut se réduire automatiquement au fur et à mesure et au prorata des livraisons de l'achèvement des travaux.<sup>16</sup>

### **2.5.3. La garantie d'exécution de contrat**

Appelée aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).<sup>17</sup>

### **2.5.4. La garantie retenue de garantie ou garantie de maintenance**

Prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période située entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux<sup>18</sup>.

Cette garantie renonce à une « retenue de garantie » consistant à retenir un pourcentage du montant du contrat à titre de compensation pour remédier à une livraison ou à un service défectueux. Une garantie de retenue met donc fin à la rétention des sommes qui garantissent le remboursement de l'acheteur en cas de défaut.

## **2.6. Autres types de garanties**

Plusieurs autres types de garanties ont été mise en place par les banques

---

<sup>16</sup> LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 171.

<sup>17</sup>Idem, p 182.

<sup>18</sup>MARTIN.H, op.cit., p 243.

### **2.6.1. Garantie de découvert bancaire**

Dans le cadre de marchés importants, l'entreprise peut être amenée à engager sur place des dépenses locales qui entraînent de gros besoins de trésorerie (sous-traitance, approvisionnement en matières premières, main-d'œuvre locale).

Pour éviter des transferts de fonds, l'exportateur demande à une banque locale une autorisation de découvert garantie par une caution délivrée par une banque française. Cette procédure peut être intéressante si une partie du contrat est payable sur place en monnaie locale (pas de risque de change). La validité correspond à la durée des travaux.<sup>19</sup>

### **2.6.2. Garantie douanière**

Elle garantit les autorités douanières du paiement des droits et taxes à l'échéance dans le cas d'une importation temporaire par exemple, ou lorsqu'une entreprise bénéficie d'un régime suspensif de droits et taxes.<sup>20</sup>

### **2.6.3. Garantie de paiement**

Elle s'agit de s'assurer que le bénéficiaire soit remboursé par la banque garante de tous les montants de certains prêts (crédit acheteur par exemple) accordés par une ou plusieurs banques et/ou dans certaines transactions commerciales.

### **2.6.4. La lettre de crédit stand-by**

La lettre de crédit stand-by (ou SBLC Stand-By Letter of Credit) c'est une garantie bancaire à première demande. C'est l'engagement irrévocable d'une banque de payer son bénéficiaire (exportateur), en cas de défaillance du donneur d'ordre (acheteur ou importateur).

Contrairement au crédit documentaire qui doit se réaliser, la SBNC a pour vocation de ne pas être mise en jeu. Ce n'est pas exactement un instrument de paiement, c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p172.

<sup>20</sup> Idem, p 172.

<sup>21</sup> JEAN.E, JAOUAD.F, VALERIE.T, « Gestion des opérations import-export », Edition FOUCHER, 3ème édition, p 121.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

---

**Tableau N°07 : les avantages et les inconvénients des garanties**

Avantages	Inconvénients
3. Corps de règles parfois applicables ; RUGD 548 de la CCI	4. Difficultés fréquentes à obtenir les mainlevées.
5. Garanties de paiement ou d'indemnisation mais pas moyen de paiement	6. Disparité fréquente des droits applicables
7. La fraude et l'abus sont opposables au tirage.	8. Pas de règles universelles pour la vérification des prestations documentaires

Source : LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 172.

## **Section 02 : le financement des importations**

Toute opération d'achat ou de vente présente la problématique des positions opposées de l'acheteur et du vendeur, l'un souhaite recevoir la marchandise dans les qualités, quantités et délais contractuels et de ne payer qu'après la livraison, tandis que l'autre souhaite être payé avant d'envoyer la marchandise.

La pratique du commerce international a nécessité l'élaboration progressive de plusieurs techniques de financement des importations.

### **1. Le crédit documentaire**

Le Credoc découle de la méfiance et du manque de confiance qui règne entre les deux parties. L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. L'importateur de son côté, hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent donc l'alternative la plus adaptée, à savoir le crédit documentaire.

#### **1.1. Définition et intervenants**

En vertu de l'article 720 du code de commerce Algérien, le crédit documentaire est présenté comme suit : « *un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés* ». Cette définition peut être complétée par celle tirée de l'article 2 des règles et usances uniformes (R.U.U)<sup>22</sup> de la chambre de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « *l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés* ».

---

<sup>22</sup>**RUU** : est l'acronyme pour Règles et Usances Uniformes qui représente un ensemble de textes proposé par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. On y trouve notamment les règles concernant le crédit documentaire, qui reste un incomparable moyen de paiement et de garantie. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, des règles de standardisation s'imposent. Depuis 2007, c'est les R.U.U 600 qui sont en vigueur.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

---

Le crédit documentaire est « *une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis* » (Source : LCL - Crédit Lyonnais). Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.<sup>23</sup>

Il existe 5 intervenants qui sont susceptibles de prendre part à une opération de crédit documentaire<sup>24</sup> :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur
- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.
- **La banque confirmatrice** : Cette banque (située dans le pays du vendeur) ajoute sa confirmation à un crédit documentaire confirmé conformément à la demande de la banque émettrice. Elle donne un engagement indépendant à payer si les documents

Présentés sont conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Le Credoc englobe un nombre de caractéristiques, en effet il est à la fois<sup>25</sup> :

---

<sup>23</sup>Hubert MARTINI, op.cit., P 184-185

<sup>24</sup> Document société générale téléchargé sur le site :

[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf)

<sup>25</sup> MONOD Didier-pierre, op.cit., P 114-115.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

- **Un contrat financier** : il peut servir de financement pour les deux parties, pour l'exportateur, il peut faire mention d'acomptes à payer d'avance, être payé dès l'expédition ou être à paiement différé. Pour l'importateur, il peut être payable à échéance fixée ou faire partie de la ligne de crédit.
- **Une confirmation de commande** : dès l'ouverture du Credoc, le vendeur peut entamer la fabrication de la marchandise sans craindre que l'acheteur se désiste.
- **Un engagement bancaire irrévocable** : en acceptant de payer le montant de la transaction, la banque se porte garante de son client sous la condition du respect total des conditions inscrites dans le crédit documentaire.
- **Une garantie pour les deux parties** : pour l'acheteur, il garantit le respect des délais d'expédition, la conformité du produit à la commande passée, selon les conditions inscrites dans le Credoc. Pour le vendeur il garantit le risque commercial ainsi que le risque politique quand ce dernier est confirmé.

Le tableau ci-dessous résume les attentes des deux parties d'une opération de Credoc :

**Tableau N°08 : attentes des parties d'une opération de Credoc**

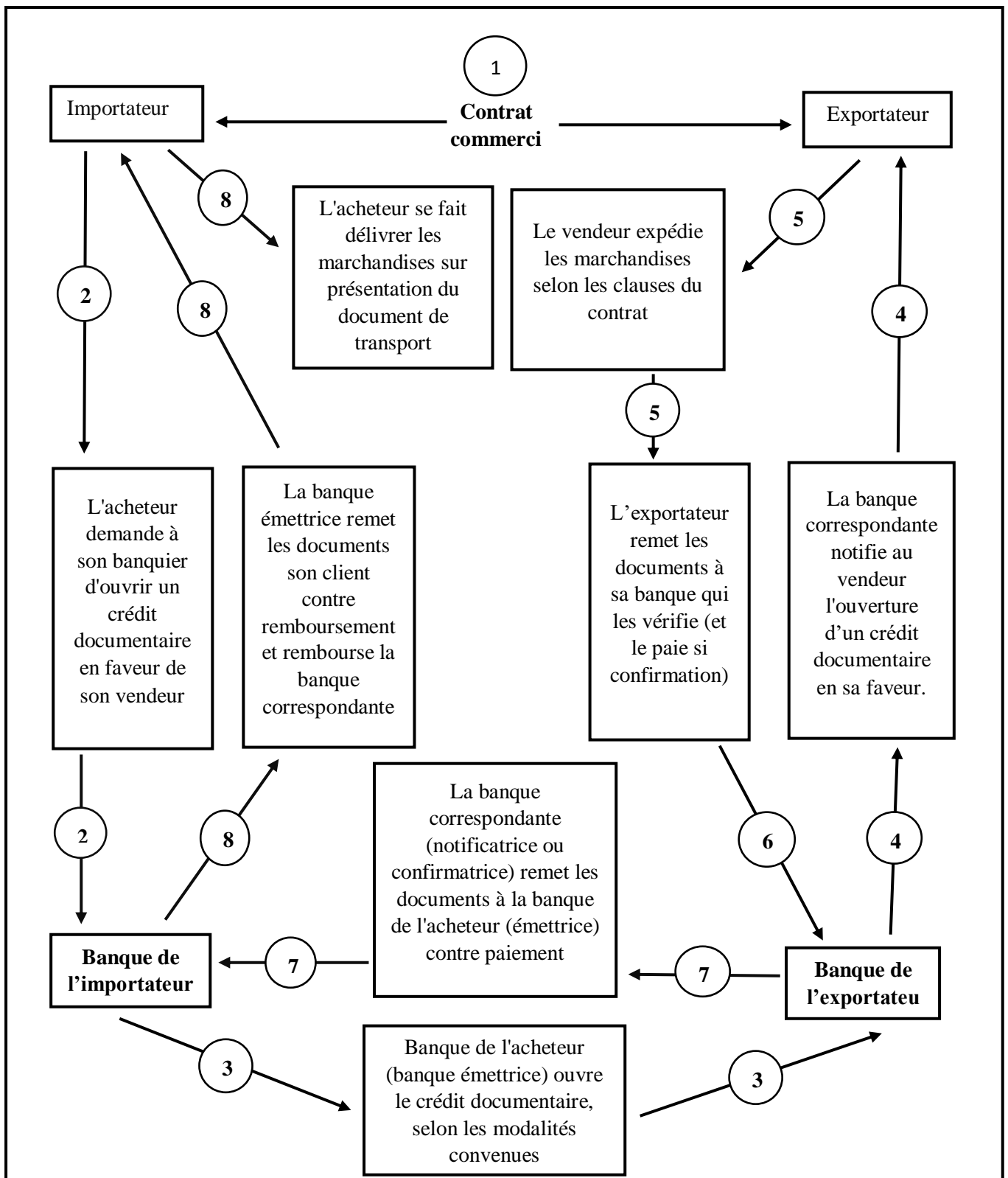
Attentes de l'exportateur	Attentes de l'importateur
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une sécurité : expédier les marchandises en ayant la certitude d'être payé dans les délais prévus et l'assurance que le transfert de fonds ne subira pas de retard.</li> <li>- Un service : recevoir le règlement par l'intermédiaire d'une banque de son pays, aux guichets de cette banque.</li> <li>- Le moyen d'accélérer la rotation du poste « clients » en recevant les fonds au comptant ou en escomptant plus facilement le produit de sa créance à terme.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une sécurité : payer le vendeur étranger seulement s'il a satisfait à ses obligations.</li> <li>- Un service : donner confiance à son fournisseur en faisant intervenir des tiers neutres (des banques de renommée internationale) qui se chargeront du règlement.</li> <li>- Un moyen de faire respecter le contrat commercial par le fournisseur.</li> <li>- Parfois , un financement, pour couvrir le délai de fabrication ou de transport des marchandises qui peut aussi couvrir d'autres besoins.</li> </ul>

**Source** : Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit., P135.

### 1.2.Déroulement et mécanisme d'une opération de Credoc

Voici une présentation schématisée d'une opération de Credoc :

**Figure N°04 : déroulement d'une opération de CREDOC**



Source : P. GARSULT S. PRIAMI, « Les opérations bancaires à l'international », Edition la revue banque, Paris, 1999, P115.

Le déroulement d'une opération de Credoc se fait donc selon les étapes suivantes<sup>26</sup> :

- **Réalisation de l'opération commerciale entre les parties** : l'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout malentendu ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.
- **Demande d'ouverture du Credoc** : l'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.
- **Ouverture du Credoc** : après analyse du risque et estimation du montant du crédit la banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.
- **Notification de l'ouverture du Credoc** : la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie au vendeur l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur.
- **Expédition des marchandises** : le vendeur expédie les marchandises selon les clauses du contrat (mode de transport, incoterm, date limite d'expédition...etc.).
- **Réalisation du crédit documentaire** : le vendeur remet à ce moment-là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui, après en avoir vérifié leurs conformités, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.
- **Envoi des documents** : à son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.
- **Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises** : la banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

### 1.3. Les types de Credoc selon le degré de sécurité

Dans cette catégorie vont figurer trois formes classiques de crédit documentaire qui vont être présentés selon un degré de sécurité décroissant<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Document société générale téléchargé sur le site :

[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/credit\\_documentaire\\_savoir\\_plus.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf)

<sup>27</sup>Règlements et formalités internationales fiche N19, « crédit documentaire », CCI côte d'or, Février 2016, P2.

### **1.3.1. Le crédit documentaire irrévocable**

Il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire et il présente pour ce vendeur bénéficiaire l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer (si bien entendu les documents présentés sont conformes aux stipulations du crédit documentaire). Mais il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque pays (événement catastrophique, politique ou économique) qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement.

### **1.3.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmante), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmante. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation. De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations.

Selon l'article 8b des RUU600 : « *Une banque confirmante est irrévocablement tenue d'honorer ou de négocier dès qu'elle ajoute sa confirmation au crédit.* »

Le crédit documentaire révocable, qui pouvait être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable, a été supprimé des RUU 600.

### **1.4. Les types de crédit documentaire selon le mode de réalisation**

Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation.<sup>28</sup>

**1.4.1. Par paiement à vue :** Il est réalisable à la présentation des documents reconnus conformes aux clauses du contrat qui a été conclu entre l'importateur et l'exportateur.

**1.4.2. Par paiement différé :** Quand un crédit documentaire se réalise par un paiement différé, cela signifie que, lorsque le bénéficiaire présente les documents à la banque

---

<sup>28</sup> Article 6 alinéa (b) des Règles et Usances Uniformes RUU 600.

désignée, et que cette dernière les juge conformes aux conditions du crédit, elle s'engage à payer un montant déterminé à la date fixée dans le crédit (ex : à 90 jours de la date de facturation), dans ce cas de réalisation de crédit documentaire aucune traite n'est établie. Ce mode de paiement permet à l'importateur de prendre possession de la marchandise, et éventuellement, de la vendre avant de payer.<sup>29</sup>

**1.4.3. Par acceptation :** dans ce cas de figure, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou une autre banque, qu'il peut utiliser pour payer ses créanciers ou l'escompter auprès d'une autre banque et encaisser le montant du crédit moins des frais d'escompte et des frais d'acceptation.

La banque accepte donc une traite, que le vendeur pourra ensuite négocier, l'acceptation émanant d'une banque, confère une sécurité suffisante.<sup>30</sup>

**1.4.4. Par négociation :** Dans le cadre d'un paiement par négociation, la banque désignée achète la traite tirée sur une autre banque par l'avance des fonds au bénéficiaire dès la présentation des documents. La traite sera donc escomptée contre agios.<sup>31</sup>

### **1.5. Les Credoc spéciaux**

Les transactions par Credoc se déroulent parfois avec l'intervention d'intermédiaires financiers (ex : courtier, trader, agent commercial...etc.), et dans ce cas de figure les banques ont mis en place des types de crédit documentaires adaptés qui sont les suivants<sup>32</sup> :

#### **1.5.1. Le crédit documentaire revolving**

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

---

<sup>29</sup> Gérard Philippe REHAYEM, op.cit., P83.

<sup>30</sup> Françoise DEKEUWER-DEFOSSEZ, « Droit bancaire », Edition DALLOZ, 5eme édition, Paris, 1995, P116.

<sup>31</sup> Jean ESCOLANO, Jaouad FILALI, Valérie TIREVER, op.cit., P119.

<sup>32</sup> Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTIN, op.cit., P150.

### **1.5.2. Le crédit documentaire « Red clause »**

Il 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 demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

### **1.5.3. Le crédit documentaire « Green clause »**

Le crédit documentaire avec green clause se différencie du crédit documentaire avec Red clause du fait de l'obligation d'entreposer la marchandise. De ce fait, l'exportateur doit normalement fournir un document supplémentaire, le certificat d'entreposage qui apporte la preuve de l'existence physique de la marchandise.

Les autres caractéristiques sont les mêmes que pour le crédit documentaire avec Red clause.

### **1.5.4. Le crédit transférable**

Cette modalité est particulièrement utile dans le commerce international et dans les affaires où l'exportateur travaille pour gagner une marge sur la revente et qu'elle a une capacité financière insuffisante pour payer la commande.

L'exportateur demandera alors à son acheteur de stipuler un crédit transférable. Cette modalité habilite l'exportateur à demander à la banque de permettre l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par des tiers.

### **1.5.5. Le crédit documentaire « back to back »**

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur ; ce crédit sera alors « adossé » au premier, ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

## **1.6. Avantages et inconvénients du crédit documentaire**

Le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients. Parmi ses avantages nous pouvons citer<sup>33</sup> :

➤ **Pour le vendeur :**

- Garantie d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes ;

---

<sup>33</sup> Madelaine NGUYEN-THE, « Importer », Edition Eyrolles, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, P245-246.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

---

- le risque commercial est toujours couvert ;
- le risque politique est couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé ;
- dans le cas d'un Credoc à vue, le paiement intervient dès la présentation des documents ;
- technique précise et universelle fondée sur des règles et usances édictées par la CCI ;
- protection juridique.

### ➤ Pour l'acheteur :

- il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions ;
- en cas de non-respect de ses instructions, il sera en position de négocier une remise ;

Quant à ses inconvénients, nous pouvons citer :

### ➤ Pour le vendeur :

- procédure complexe et lente : formalismes rigoureux, trop de documents exigés et de dates butoirs ;
- inadapté à l'incoterm EXW, car le client entre en possession des marchandises avant de payer. Inadapté aux incoterms D, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays de l'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre à la banque pour le paiement ;
- probabilité de faire face à des commissions élevées en cas d'aléas.

### ➤ Pour l'acheteur :

- inadaptée lorsque la durée de transport est courte : les marchandises arrivent avant les documents, l'obligeant à demander une lettre de garantie bancaire (surcote bancaire) ;
- de même que pour le vendeur, probabilité de faire face à des frais élevés ;
- il est d'une moindre garantie sachant que le paiement s'effectue sur la base des documents et non de la marchandise.
- lorsqu'une banque constate des irrégularités dans les documents transmis par l'exportateur, elle émet des réserves ;
- l'acheteur est aussitôt avisé des réserves et reçoit la liste des irrégularités constatées ;
- en fonction de la nature des réserves, il décide de les accepter ou non, et de lever les réserves ;
- l'acheteur en position de force, car la marchandise est déjà expédiée, voir arrivée à destination, peut négocier un rabais ou une prorogation d'échéance, et le vendeur en situation délicate devra s'en remettre aux conditions de l'acheteur ;
- dans le cas où l'acheteur refuse de lever les réserves, par conséquent de payer, il ne pourra pas récupérer la marchandise des entrepôts du transporteur.

## **2. La remise documentaire**

La remise documentaire appelé aussi « encaissement documentaire » est une technique de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par encaissement simple et par une lettre de crédit.

Ce moyen de paiement est recommandé seulement si les éléments suivants sont réunis<sup>34</sup> :

- L'exportateur et l'importateur entretiennent une relation de confiance ;
- La volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute ;
- La situation économique, politique et juridique est stable dans le pays importateur ;
- Le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle des changes ni par des restrictions analogues.

### **2.1. Définition et intervenants**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522)<sup>35</sup>

C'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur appelé « donneur d'ordre » mandate sa banque « banque remettante » pour recueillir, par l'intermédiaire de sa correspondante « banque présentatrice », le règlement ou l'acceptation de l'acheteur « tiré » au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (documents de transport et d'assurance, facture, certificat d'inspection, certificat d'origine, liste de colisage...).

Le vendeur expédie donc les marchandises à l'acheteur et fait établir les documents de transport à l'ordre de sa banque, après accord préalable de celle-ci, les lui envoie avec la facture, la liste de colisage et autres documents nécessaires. Cette dernière les remet alors à sa correspondante dans le pays de l'acheteur ; cette banque « présentatrice » informe ensuite l'acheteur de la réception des documents.

---

<sup>34</sup> Kamal CHEHRIT, « les crédits documentaires », Edition G.A.L, 2ème édition, Alger, 2007, P78.

<sup>35</sup> Hubert MARTINI, op.cit., P181.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

---

Contrairement au crédit documentaire, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs, elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients.

La remise documentaire obéit, sauf convention expresse, aux Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements « RUE »<sup>36</sup> publiées par la Chambre de Commerce Internationale.

Quatre intervenants prennent part à une opération de remise documentaire <sup>37</sup>:

- **Donneur d'ordre** le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **Banque remettante** la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur, Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur
- **Banque présentatrice** C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **Bénéficiaire** Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

---

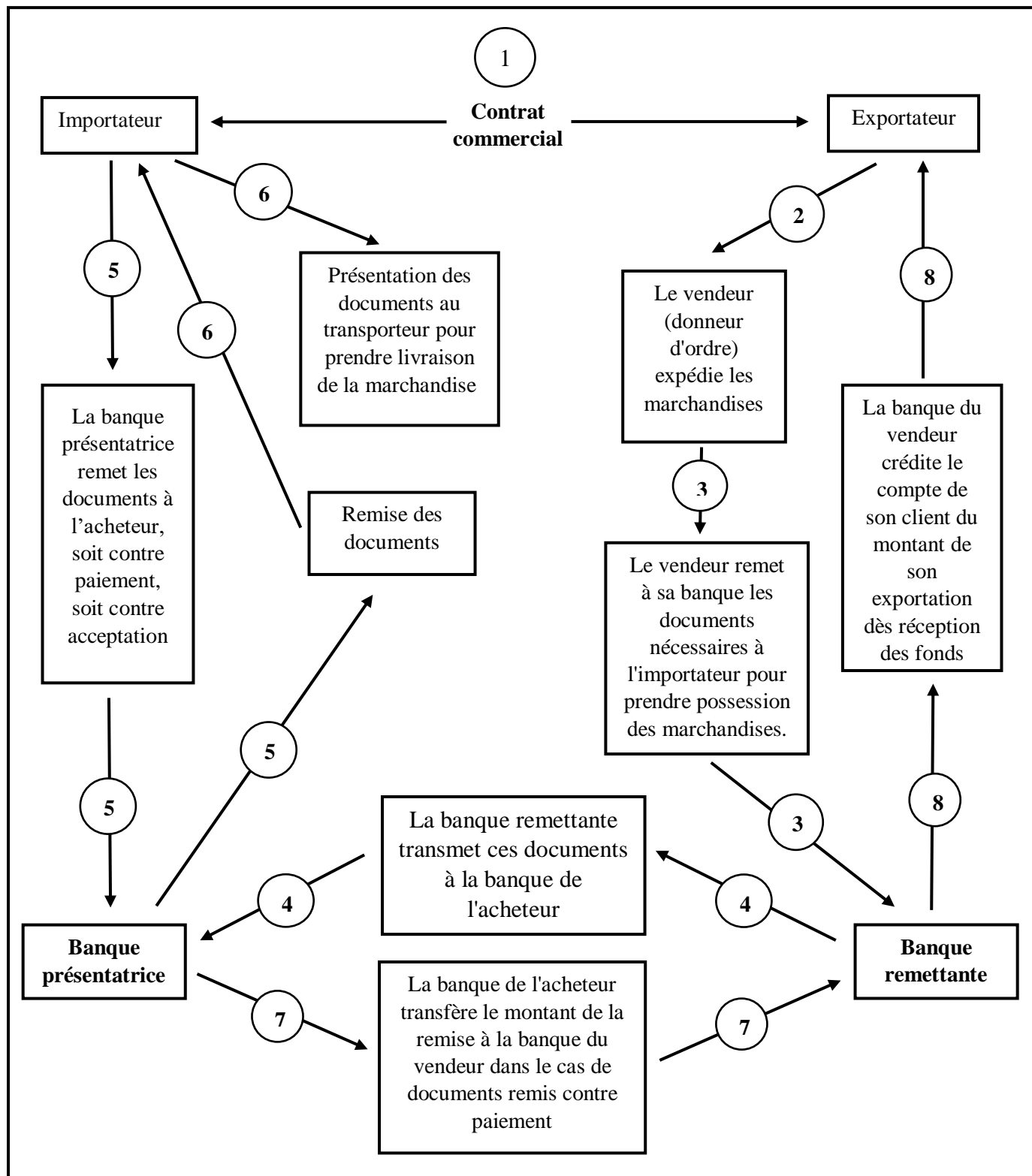
<sup>36</sup> **RUE** : est l'acronyme pour Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements, cela représente un ensemble de textes proposé par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. On y trouve notamment les règles concernant les encaissements. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, c'est les R.U.E 522 qui sont en vigueur.

<sup>37</sup> Ghislaine Legrand Hubert Martini, op.cit., P146

**2.2. Déroulement et mécanisme d'une opération de Remdoc**

Voici une présentation schématisée d'une opération de Remdoc

**Figure N° 05 : déroulement d'une opération de REMDOC**



Source : Philippe GARSULT et Stéphane PRIAMI, op.cit., P109.

Une opération de Remdoc se fait selon les étapes suivantes<sup>38</sup> :

- **Réalisation de l'opération commerciale entre les parties** : le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.
- **Expédition des marchandises** : le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.
- **Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises** : le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- **Envoi des documents à la banque présentatrice** : la banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.
- **Remise des documents à l'acheteur** : La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Paiement ou acceptation** : L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.
- **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante** : La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice.
- **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante** : La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

### 2.3. Les modes de réalisation d'une remise documentaire

La remise documentaire se réalise selon trois formes<sup>39</sup> :

---

<sup>38</sup> Document société générale téléchargé sur le site :

[https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire\\_par\\_type\\_de\\_contenus/Fichiers\\_uploades/PDF/Commerce\\_international/remise\\_documentaire.pdf](https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf)

<sup>39</sup> Kamal CHEHRIT, op.cit., P80-81.

### **2.3.1. Documents contre paiement**

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que ne s'y opposent les lois ou ordonnances nationales, régionales ou locales d'un pays, auxquelles les parties ne peuvent se soustraire.

Dans la pratique, l'acheteur attend souvent l'arrivée de la marchandise pour se faire remettre les documents et effectuer le paiement, à moins que les parties n'aient convenu dans le contrat de vente : « paiement à première présentation des documents ». Cette clause doit aussi figurer dans l'ordre d'encaissement.

### **2.3.2. Documents contre acceptation**

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change qui échoit, par exemple, 60 à 180 jours, après présentation (traite à tant de jours de vue), ou une date déterminée (traite à terme).

Le tiré entre donc en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi le revendre immédiatement et se procurer les fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contrepartie, à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte, par conséquent, le risque de non-paiement à l'échéance de l'effet de change.

Pour plus de sécurité, il peut demander que la banque présentatrice ou à une autre banque de premier ordre qu'elle avalise ou garantisse l'effet de change.

### **2.3.3. Documents contre lettre d'engagement**

La banque chargée de l'encaissement remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement, dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou par le donneur d'ordre. Par cette lettre d'engagement, le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise.

Pour que la créance soit juridiquement valable, il est très important que la lettre d'engagement soit rédigée de façon claire et sans équivoque.

**Remarque :**

Les RUE 522 de la CCI apportent plus de clarifications concernant ces modes de réalisation : « *si un encaissement inclut une lettre de change payable à une date future, l'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux sont à remettre au tiré contre acceptation (D/A) ou contre paiement (D/P)* »

« *A défaut d'une telle précision, les documents commerciaux seront seulement remis contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents.* »<sup>40</sup>

« *Si un encaissement inclut une lettre de change payable à une date future et si l'ordre d'encaissement indique que les documents commerciaux sont à remettre contre paiement, les documents ne seront remis que contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents.* »<sup>41</sup>

#### **2.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire**

La remise documentaire présente des avantages et des inconvénients. Parmi ses avantages nous pouvons citer<sup>42</sup> :

➤ **Pour le vendeur :**

- sur le plan commercial : le vendeur fait confiance à l'acheteur en expédiant avant paiement ;
- les documents permettent de retirer les marchandises et d'être remis à l'acheteur par sa banque contre paiement ou acceptation de lettre de change ;
- simplicité des formalités.

➤ **Pour l'acheteur :**

- le paiement s'effectue après expédition des marchandises.

Quant aux inconvénients nous pouvons énumérer :

➤ **Pour le vendeur :**

- il expédie la marchandise sans avoir reçu, ni de l'acheteur ni d'une banque un engagement de paiement ;

---

<sup>40</sup> Article 7 alinéa (b) des règles uniformes relatives aux encaissements RUE 522.

<sup>41</sup> Article 7 alinéa (c) des règles uniformes relatives aux encaissements RUE 522.

<sup>42</sup> Madelaine NGUYEN-THE, op.cit., P237-238.

- pas de couverture du risque commercial et politique ;
- dans la formule documents contre acceptation de traite à échéance, la sécurité est faible ;
- risque logistique ; le client peut refuser la marchandise et ne pas lever les documents ;
  - **Pour l'acheteur :**
- pas d'engagement des banques notamment sur la réalité de l'expédition et la conformité des marchandises à la commande ;
- les marchandises peuvent arriver avant les documents, interdisant leur enlèvement générant des délais et des coûts d'immobilisation ;
- difficulté de négocier un incoterm EXW ou DDP rendu domicile. En effet, le fournisseur averti cherchera à éviter que l'acheteur entre en possession de la marchandise avant les documents, c'est-à-dire avant le paiement ;
- en cas de paiement à échéance, s'il n'honore pas sa traite, sa responsabilité juridique peut être engagée et sa réputation commerciale entachée.

### 3. Analyse comparative entre le Credoc et la Remdoc

Dans le cas d'une remise documentaire, la responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante, ... etc. C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire, car dans le cadre du Credoc, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

Après la présentation des caractéristiques ainsi que des spécificités de chacune de ces deux techniques de financement dans les sous-sections précédentes, il nous est désormais possible d'aboutir à un résultat comparatif sur certains critères essentiels du Credoc et de la Remdoc.

Le tableau ci-dessous présente les principaux points de divergence entre les deux techniques de financement :

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

**Tableau N°09 : tableau comparatif entre le Credoc et la Remdoc**

Intervenants et composantes	Remise documentaire	Crédit documentaire
Vendeur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
<b>Banque de vendeur</b>	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmatrice
<b>Banque correspondante ou banque de l'acheteur</b>	Banque représentatrice	Banque émettrice
<b>Acheteur</b>	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
<b>Montant</b>	Adapté a tout montant	Plus adapté si le montant est supérieur à 20 000 €
<b>Cout</b>	Faible	Proportionnellement élevé si le montant est faible
<b>Rôle des banquiers</b>	Simple intermédiaire, aucun engagement	Banque émettrice / Banque confirmante : engagement irrévocable de paiement Banque notificatrice : notifie le crédit sans engagement
<b>Valeur des documents</b>	Aucun contrôle par les banques, documents à l'appréciation de l'acheteur	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'acheteur
<b>Couverture du risque de fabrication</b>	Sauf s'il y a un acompte au cours de la production	Sauf s'il y a déblocage de jalon de production (Milestone) contre présentation d'un document d'achèvement
<b>Couverture du risque de non-paiement</b>	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit soit notifié ou confirmé
<b>Moment du paiement</b>	A la levée des documents par l'acheteur	A la remise des documents par le vendeur à sa banque
<b>Forme du paiement</b>	Comptant ou acceptation d'une traite tirée sur l'acheteur	Comptant, différé, acceptation ou négociation d'une traite tirée sur une des deux banques
<b>Sécurité du paiement</b>	Risque d'impayé s'il y a une traite	Sécurité satisfaisante en cas de Credoc irrévocable Sécurité excellente en cas de Credoc irrévocable et confirmé

Source : établi par nous-même sur la base de nos différentes lectures.

#### **4. Le crédit-bail international**

L'une des techniques les plus anciennes de financement des équipements industriels est le « crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

##### **4.1. Définition**

Le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière<sup>43</sup> :

- réalisée par une banque et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé ;
- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire ;
- et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (la société de leasing) achète un bien d'équipement et le loue à un utilisateur (locataire) pour une durée ferme et 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<sup>44</sup>.

Les opérations de crédit-bail international font intervenir trois parties au minimum<sup>45</sup> :

- le preneur ou utilisateur final ;
- l'exportateur français (le fournisseur) ;
- la société de crédit-bail.

##### **4.2. Les caractéristiques du crédit-bail**

L'activité de leasing se caractérise par la conclusion de trois contrats :

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

---

<sup>43</sup> L'article n°02 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail.

<sup>44</sup> J. PAVEAU, F. DUPHIL, « Pratique de commerce international », Edition FOUCHER, 24<sup>ème</sup> édition, p 434.

<sup>45</sup> G. LEGRAN, H. MARTIN, op.cit., p 162.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

Elle concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport, les avions, conteneurs, navires...

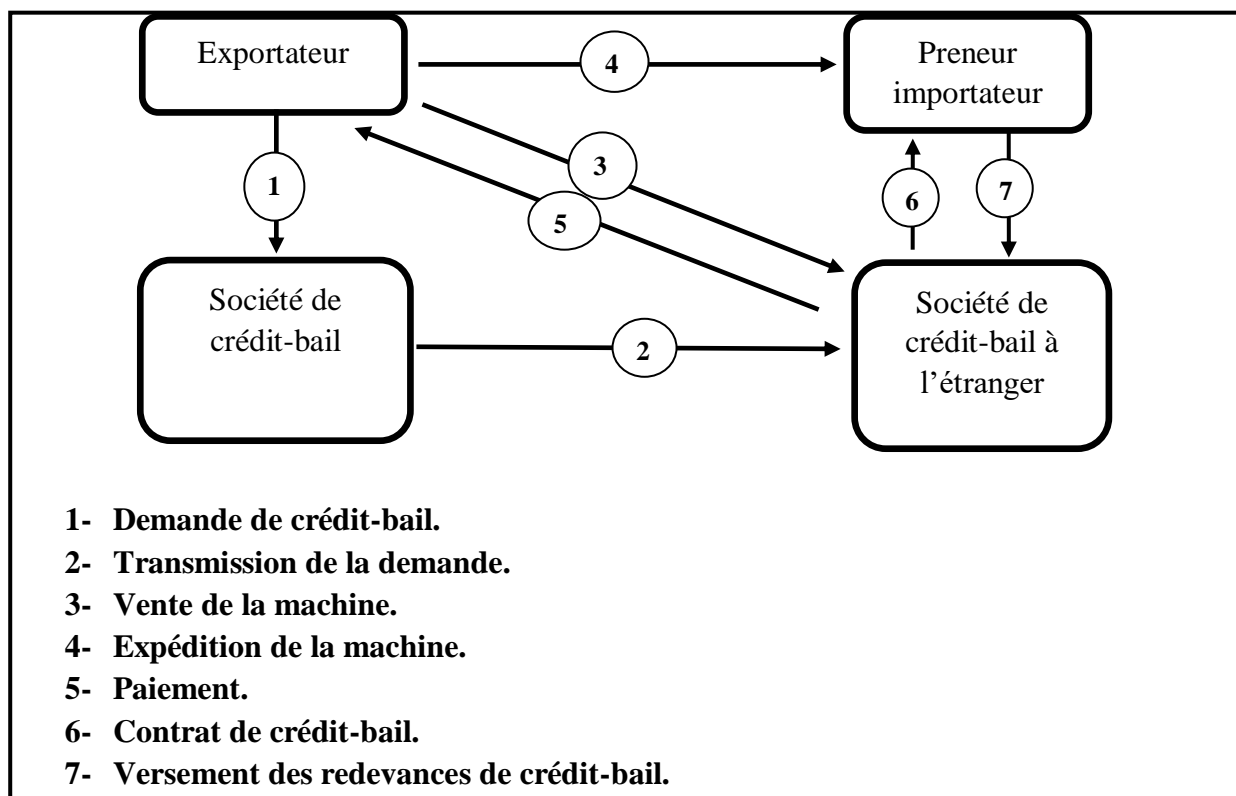
Il existe deux types de crédit-bail :

- **Le crédit-bail mobilier** : Le ou crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique<sup>46</sup>.
- **Le crédit-bail immobilier** : Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique.<sup>47</sup>

### 4.3.Fonctionnement du crédit-bail

Le fournisseur français ne vend pas directement l'équipement à l'utilisateur final mais le vend à une société financière qui se charge de le louer comme le montre le schéma suivant :

Figure N°06 : Opération du crédit-bail international



Source : LEGRAND (G), MARTIN (H), op.cit., p 162.

<sup>46</sup> Article n°03 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail.

<sup>47</sup> Article n°04 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail.

#### **4.4. Avantages et inconvénient**

La formule de crédit-bail autorise<sup>48</sup> :

- Un financement à 100% de l'investissement ;
- Une durée fixée en fonction de la durée de vie économique du bien ;
- Des loyers constituant une charge de fonctionnement et libellés dans la devise souhaitée par le locataire ; ces loyers peuvent être fixes, partiellement ou totalement indexés.

Le crédit-bail constitue donc :

- Un mécanisme qui complète efficacement les techniques classiques de financement ;
- Un financement souple, adapté aux souhaits des utilisateurs ;
- Un système qui peut contribuer au développement de filiales de sociétés françaises (instrument financier de leurs investissements) ;
- Une réponse aux besoins des sociétés devant utiliser des matériels à l'étranger pour exécuter le marché.

Toutes fois, l'utilisation de crédit-bail implique les inconvénients suivants :

- Les frais de location sont très élevés, en effet les loyers à payer et la valeur résiduelle payée pour les options d'achat sont plus importants ;
- Complexité de la mise en place de l'opération ;
- Les bailleurs sont confrontés à une variété de risques (juridiques, monétaires ou politiques) ;
- Responsabilité stricte du locataire pour les dommages causés au bien loué.

#### **Section 03 : le financement des exportations**

Afin de faire face au besoin de financement créé par le fait que les exportateurs accordent un délai de règlement aux importateurs, les banques apportent plusieurs solutions de financement par le biais de divers prêts telle que : le crédit fournisseur et acheteur, le crédit de préfinancement, les avances en devise à l'export, la mobilisation de créances nées sur l'étranger, l'affacturage et le forfaitage.

---

<sup>48</sup> J. PAVEAU, F. DUPHIL, « Pratique de commerce international », Edition FOUCHER, 24<sup>ème</sup> édition, p 434.

## **1. Le crédit fournisseur**

A noter que dans ce cas les relations entre l'acheteur et le vendeur sont régies par un contrat unique, qui est un contrat commercial fixant à la fois des conditions commerciales et financières.

### **1.1.Définition**

Le crédit fournisseur est une forme de crédit dans laquelle le banquier de l'exportateur, consent à ce dernier, le vendeur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les marchandises à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'acheteur étranger.<sup>49</sup>

C'est un prêt bancaire consenti par une banque à un fournisseur (exportateur) pour permettre à l'acheteur (importateur) de différer le paiement.

Par conséquent, il permet au fournisseur d'escompter sa créance, puis encaisser le montant dû auprès de l'acheteur étranger lors de la livraison des marchandises exportées et rembourser la banque.

### **1.2.Caractéristiques**

- Le crédit fournisseur a pour objet de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont associés, et sa durée varie de 18mois à 7ans, lorsque le prêt est à moyen terme. 7ans ou plus quand le prêt est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement « procédure des paiements progressifs », c'est-à-dire l'exportateur mobilise progressivement les créances qui en résultent au fur et à mesure du contrat qui correspond à des livraisons partielles.
- Le montant du principal et des intérêts sur le prêt est le même que le montant de la créance payable à terme.
- Le taux d'intérêt couramment appliqué est le TICR<sup>50</sup> plus une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut autoriser dans la devise du crédit. Il est fixé mensuellement par l'OCDE<sup>51</sup>. Son objectif est de réglementer le taux de crédit à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.

---

<sup>49</sup> KSOURI.Idir, op.cit., p 21.

<sup>50</sup> Le TICR : taux d'intérêt commercial de référence : c'est le taux d'intérêt applicable pour un crédit à moyen terme purement commercial augmenté d'une marge différente libellé dans la monnaie concernée par une banque donnée d'un pays donné

<sup>51</sup> L'OCDE : l'organisation de coopération et le développement économique, elle compte 29 pays pour l'harmonisation et le développement économique.

- Le crédit fournisseur consiste en un escompte d'effet, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues. L'exportateur supporte le risque de non-paiement. Ce dernier doit être donc assuré contre le risque de crédit. Bien entendu, l'exportateur supporte la partie de non garantie de la créance.<sup>52</sup>

### **1.3.Déroulement du crédit fournisseur**

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

Tout d'abord, l'exportateur (fournisseur) s'engage auprès de la banque à accepter de donner à son client des conditions de paiement, s'enquiert des délais, des taux de change et de la part qui peut être financée. Après accord mutuel, l'exportateur adhère à la compagnie d'assurance.

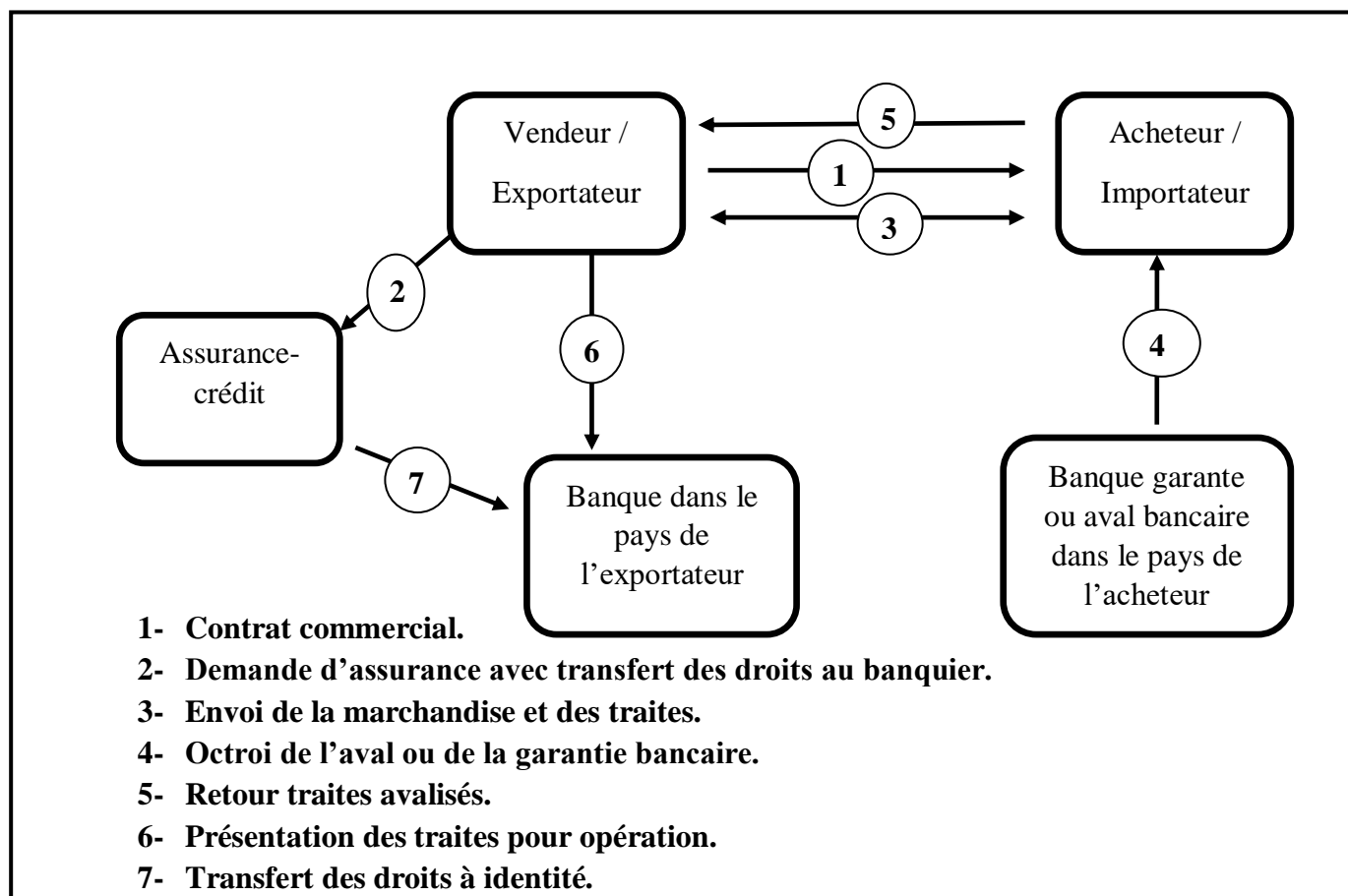
Ensuite, l'importateur et l'exportateur fixent les conditions et concluent un contrat commercial financièrement. Le fournisseur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnée des effets tirée sur l'acheteur en fonction de nombre de semestrialité de remboursement. Ces effets seront transmis à la banque de l'importateur avec l'approbation et l'endossement de l'acheteur.

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

---

<sup>52</sup> ZOURDANIS « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », mémoire de magistère, Université de TIZI-OUZOU, 2012-2013, p99.

**Figure N°07 : Déroulement d'un crédit fournisseur avec assurance-crédit**



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), op.cit., p244.

**Tableau N°10 : avantages et inconvénients du crédit fournisseur**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place facilitée ;</li> <li>- réactivité forte par rapport au client : atout commerciale (offre commerciale assortie d'une offre financière) ;</li> <li>- possibilité de refinancement par l'escompte avec recours.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poids sur la trésorerie de l'exportateur ;</li> <li>- risque financier pour l'exportateur ;</li> <li>- coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale.</li> </ul>

Source : MARTINI.H, op.cit., p248.

## **2. Le crédit acheteur**

Il est destiné à atténuer les problèmes de financement des fournisseurs.

### **2.1.Définition**

Le crédit acheteur c'est un crédit consenti par une banque ou un pool bancaire (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services. La banque prêteuse débloque le crédit en payant directement le fournisseur contre présentation de documents justificatifs. Ultérieurement, l'acheteur remboursera la banque prêteuse.<sup>53</sup>

Il s'agit d'une signature de deux contrats, un commercial et l'autre financier<sup>54</sup> :

- Le contrat commercial a pour but de définir les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Le contrat financier ou contrat de crédit, est signé par la banque prêteuse et l'acheteur étranger. La banque s'engage à payer le fournisseur tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précises dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties...).

### **2.2.Caractéristiques**

- Ce type de crédit est utilisé lors de l'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Cette dernière finance généralement 85% de la valeur total du contrat commercial, l'acheteur étranger devant payer les 15% restants.
- Les conditions de paiement du vendeur sont précisées dans le contrat commercial et le remboursement se fait par des semestrialités successives. La durée de remboursement varie de 2 à 12ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.
- Le taux d'intérêt applicable au crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence.
- Il est valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat.

Pour les autres types de crédits, le taux d'intérêt est librement fixé par la banque. En plus du paiement des intérêts, l'emprunteur doit payer deux commissions : une commission de gestion et une commission d'engagement. Le crédit acheteur peut prendre différentes formes

---

<sup>53</sup> MARTINI.H, op.cit., p247.

<sup>54</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit., p256.

en fonction de la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Les principales lignes de crédit sont citées ci-dessous ;

- **Les protocoles intergouvernementaux :**

Il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays.

- **Les protocoles bancaires :**

Appelés également « accord cadre », il s'agit souvent d'une application de protocoles financiers intergouvernementaux, c'est des lignes de crédit accordées par des banques étrangères.

- **Les accords multilatéraux :**

Ligne de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD, BAD, BM...).

- **Les conventions spécifiques :**

Lignes de crédits acheteurs octroyés par une banque étrangères pour le financement d'une opération donnée.

### **2.3.Déroulement du crédit acheteur**

Le traitement d'un crédit acheteur se fait comme suit :

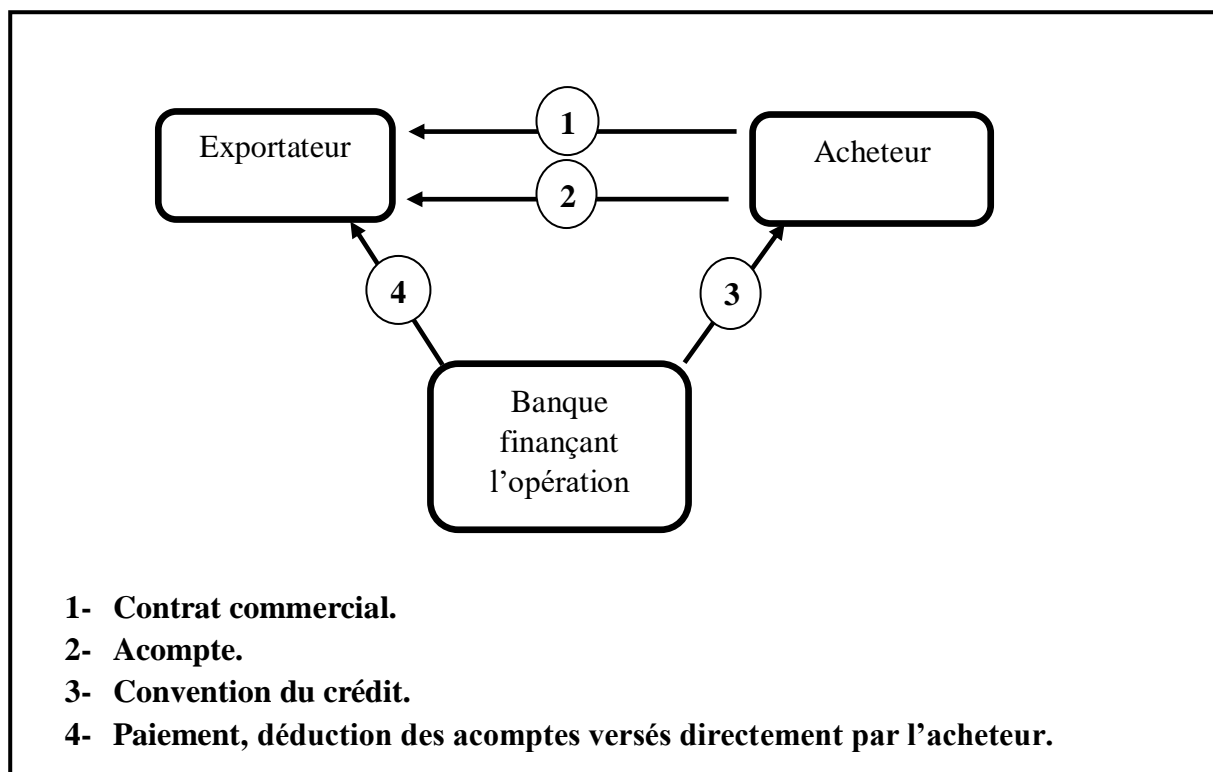
Premièrement, il s'agit d'un contrat commercial entre un exportateur national et un acheteur étranger. Il a pour objet de définir les obligations respectives des deux parties, telles que les prestations fournies, les prix et les délais de livraison.

Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger.

La banque s'engage alors à payer le fournisseur national (généralement 85% du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque toute somme versée au fournisseur conformément les conditions stipulées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

Enfin, l'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15% du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

Figure N°08 : Déroulement d'un crédit acheteur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), op.cit., p 151.

#### 2.4. Avantages et inconvénient

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux atouts<sup>55</sup> :

- **Pour l'exportateur**
  - L'exportateur est dégagé du risque de crédit, celui-ci est transféré sur la banque ;
  - La banque effectue tous ses paiements au fournisseur sans recours ;
  - L'exportateur se trouve dégagé de toutes contraintes administratives inhérentes à ce type de crédit : suivi des remboursements, suivi des cautions et garanties internationales, couverture de change dans le cas d'un crédit en devise... ;
  - Aucune charge financière ne viendra s'imputer sur le résultat de l'opération industrielle ou commerciale ;
  - Le bilan de l'exportateur ne comportera pas de dettes payables à terme ou d'engagement hors bilan.
- **Pour l'importateur**
  - Bénéficiaire de délais de paiement ;
  - Les coûts relatifs à cette technique sont connus exactitude.

<sup>55</sup> LEGRAND.G, MARTINI.H, op.cit., p 155.

Toutes fois, l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- **Pour l'exportateur**

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- La liberté d'action est limitée par rapport au prix calculé car le coût est connu exactement.

- **Pour l'importateur**

- Il doit traiter avec deux interlocuteurs au lieu d'un seul, et la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ; à la lenteur de l'opération ; au coût de crédit ; qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurances s'ajoutent les intérêts liés au crédit et enfin le risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

### 3. Le crédit de préfinancement

Les exportateurs peuvent bénéficier de crédits de préfinancement à partir de la date de signature de contrat (lors de la réception de la demande) jusqu'à la date d'expédition des marchandises.

#### 3.1.Définition

Les crédits de préfinancements sont des crédits de trésorerie mobilisables auprès de la Banque de France. Les crédits de préfinancement sont consentis par les banques aux exportateurs, afin qu'ils financent la fabrication de leurs exportations ou qu'ils réduisent leurs déficits de trésorerie liés au cycle d'exportation, principalement entre la fabrication et la mise en place des financements de l'acheteur. En effet, les acomptes versés par l'acheteur étranger étant souvent insuffisants, l'exportateur doit trouver des financements relais.<sup>56</sup>

Il existe deux types de crédit de préfinancement :

- **Le crédit de préfinancement général** : il a pour objet d'entretenir une activité régulière avec l'étranger.
- **Le crédit de préfinancement spécialisé** : il répond à des commandes spécifiques d'un montant important.

Ces derniers garantissent un taux de préfinancement à l'exportateur, ce qui lui permet d'inclure dans son prix de vente des frais financiers à taux garanti.

---

<sup>56</sup>LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 140-141.

### **3.2.Caractéristiques**

- Ce crédit est accordé généralement aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués la base de devis. Il concerne des équipements à la demande de l'importateur.
- Il est appliqué uniquement aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement. La durée du prêt est alignée sur la période de fabrication du matériel et 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 l'utilisation d'un crédit soit la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.
- Le coût de ce prêt est lié au taux de base de la banque à la date de signature du contrat de crédit appuyé par des frais et des commissions. Pendant la période du contrat, les vendeurs peuvent bénéficier des garanties des agences d'assurance contre le risque (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

### **3.3.Avantages et inconvénients**

Le crédit de préfinancement a l'avantage de favoriser l'exportation :

- Avec la disponibilité des fonds suffisants, l'exportateur peut exécuter de manière suffisante la commande qui lui est confiée (notamment en respectant délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne exploitation de crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Cependant, ce type de crédit connaît des limites

- Le montant est souvent plafonné ;
- Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

#### **4. Les avances en devise à l'export**

Afin de financer les exportations et de couvrir les risques de change, les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devise ».

##### **4.1.Définition**

Une avance en devise est un prêt qui permet à un exportateur de détenir des montant de leurs créances libellées en la devise de facturation afin d'éliminer le risque de change.

Elle constitue un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous de prêts en devise. Elle permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles en euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur le client étranger.<sup>57</sup>

##### **4.2.Caractéristiques**

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.
- La durée de l'avance est égale à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises<sup>58</sup> et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devise à terme.

##### **4.3.Déroulement de l'opération**

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

L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.

Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

L'exportateur a la possibilité de vendre des devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup> LEGRAND.G, MARTIN.H, op.cit., p 204.

<sup>58</sup> **Eurodevises** : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent de la devise concernées.

<sup>59</sup> REMDANE Massinissa, SOFI Yacine, mémoire de fin d'étude, « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international », promo 2016/2017

#### **4.4. Avantages et inconvénients**

Cette technique présente les avantages suivants :

- L'avance en devise export constitue un moyen couverture du risque de change et une source de financement de l'exploitation.
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Néanmoins, elle comporte des inconvénients :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur supporte le risque de change.

#### **5. Mobilisation de créances nées sur l'étranger**

Elle représente le financement des exportations à partir du moment où la créance est contractée et prend effet à compter de la date à laquelle les marchandises quittent le territoire douanier.

##### **5.1. Définition**

La mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE) représente un financement à court terme sous forme d'escompte avec recours d'une créance export.

Elle permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en euros correspondant à la contre-valeur de la créance export diminuée des agios.<sup>60</sup>

##### **5.2. Caractéristiques**

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se fait par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur et acceptées par la banque, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de prêt est lié au taux d'intérêt de base de la banque et aux frais bancaires.

---

<sup>60</sup> MARTINI.H, op.cit., p237.

- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- Les créances mobilisées sont assurées par des organismes pour se prémunir contre les risques (commerciaux et politiques). La police d'assurance souscrite par l'exportateur est transférée au profit de la banque mobilisatrice.

### 5.3. La procédure de traitement

Après que le vendeur a donné les conditions du paiement à l'acheteur, il mobilise sa créance de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

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

### 5.4. Avantages et inconvénients

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

- Elle permet aux exportateurs crédités de disposer immédiatement des fonds dont ils ont besoin pour leur exploitation.
- Elle améliore la compétitivité des entreprises publique par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de concurrents étrangers.

Toutes fois, cette formule n'est pas à l'abri des risques suivant :

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

## 6. L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement, nous distinguons « l'affacturage » ou le « factoring ».

### 6.1. Définition

Le processus d'affacturage ou factoring consiste à transférer les créances, notamment à l'exportation, de leur titulaire à un factor chargé du recouvrement, garantissant la bonne fin de

la créance même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.<sup>61</sup>

L'affacturage c'est un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor.

### 6.2. Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que si le délai de paiement est inférieur à un an.
- Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un processus de recouvrement de créances et un assureur des risques.
- Le fournisseur renonce à son droit de percevoir l'acompte moins les intérêts et les commissions. Par conséquent, le montant reçu n'est pas complet.
- Le factor a des droits exclusifs sur toutes ses créances. Impossible de gérer plusieurs installations.
- Le factor est responsable du recouvrement des créances. A partir du moment où le fournisseur cède la créance, il n'est plus responsable.
- Les accords d'affacturage consistent généralement en des accords-cadres couvrant plusieurs créances, minimisant l'impact du risque posé par des clients douteux.
- L'affacturage consiste en une transaction fondée sur :
  - Un contrat de vente entre l'acheteur et le vendeur.
  - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor.
  - Un contrat de recouvrement de créances entre l'acheteur et le factor.

### 6.3. Déroulement de l'affacturage

Le déroulement du processus se fait comme suit :

L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour demander un financement, pour donner son accord, un factor export peut contacter un factor import dans le pays où le vendeur exporte des marchandises.

Une fois cet accord en place, l'exportateur signe un contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont transférés à ce dernier, l'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial qui comprend des clauses concernant le financement par « l'affacturage ».

---

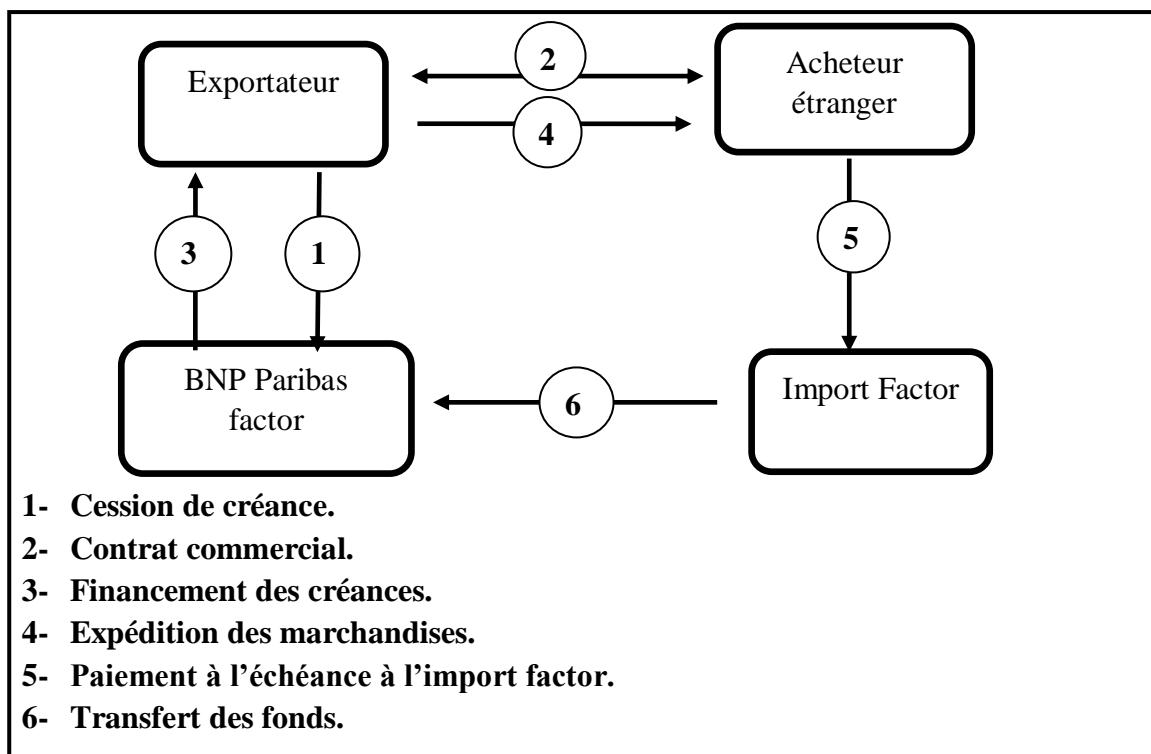
<sup>61</sup>MARTINI.H, op.cit., p237

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

L'exportateur envoie la marchandise à la société de factoring accompagnée d'une facture indiquant qu'elle doit être payée à échéance. Le factor export procède ensuite au paiement de l'adhérent (exportateur) soit par la signature d'un chèque ou d'un bon de commande qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

De cette façon, l'exportateur bénéficie d'un recouvrement rapide des créances, moyennant le paiement d'une commission au factor, le factor export transmet les effets au factor importateur qui, à échéance, encaisse les effets puis le fait parvenir au factor export.

**Figure N°09 : Déroulement d'une opération d'affacturage**



Source : [http://entreprises.bnpparibas.fr/Affacturage Export](http://entreprises.bnpparibas.fr/Affacturage%20Export)

### 6.4. Avantages et inconvénients

Cette technique offre aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance.
- Encaissement des factures et gestion des comptes clients.
- Assouplissement du bilan par la vente de créances clients.
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins, elle comporte des inconvénients :

- Le coût de cette opération est relativement élevé.
- L'exportateur peut subir des pertes commerciales en cas de défaillance de l'importateur, car les préoccupations du factor peuvent devenir moins diplomatiques avec le client.

### **7. Le forfaitage**

L'une des techniques de financement à moyen et long terme qui permet aux exportateurs de biens d'équipement d'accorder à leurs clients un étalement de paiement qui ne peuvent pas être supportés par leur trésorerie.

#### **7.1.Définition**

Le forfaitage, également appelé forfaitaire de créances, consiste en un escompte sans recours (ou escompte à forfait) d'effets commerciaux sur l'étranger. Dès le début de la négociation du contrat, l'exportateur prend contact avec le forfaitaire pour lui communiquer les caractéristiques de l'opération envisagée (pays, nature des marchandises ou prestations, montant du contrat, devise, échéances de paiement envisagées, support de règlement, garantie bancaire...).

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en échange du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuée des commissions d'escompte.<sup>62</sup>

#### **7.2.Caractéristiques**

- Le forfaitage se caractérise par la conclusion de deux contrats :
  - Un contrat commercial en l'acheteur et le vendeur.
  - Un contrat de forfaitage entre le vendeur et société de forfaitage.
- Cette technique convient essentiellement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle adaptée aux opérations de taille moyenne, en particulier aux petites et moyennes entreprises qui ont du mal à pénétrer les marchés étrangers.
- Cette technique ne doit pas être confondue avec l'affacturage qui consiste à prendre en charge et à gérer un grand nombre de créances futures et indéterminées et qui s'applique à toutes les commandes export. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.
- Le moyen de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par une lettre de change ou billet à ordre, soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une bancaire

---

<sup>62</sup> PAVEAU.J, DUPHIL.F, op.cit., p 432-433

négociable. Les coûts varient selon les caractéristiques de chaque opération en tenant compte des modalités de paiement, de la présence de garanties, et du pays de l'importateur.

### **7.3. Déroulement de l'opération**

La technique du for faitage se déroule en deux étapes essentielles :

#### **7.3.1. La négociation**

Après avoir conclu un contrat commercial avec un client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitier, en précisant le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, la durée et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les conditions d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitier détermine le taux du crédit à accorder au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur confirme les conditions proposées et un contrat de rachat de créances est conclu.

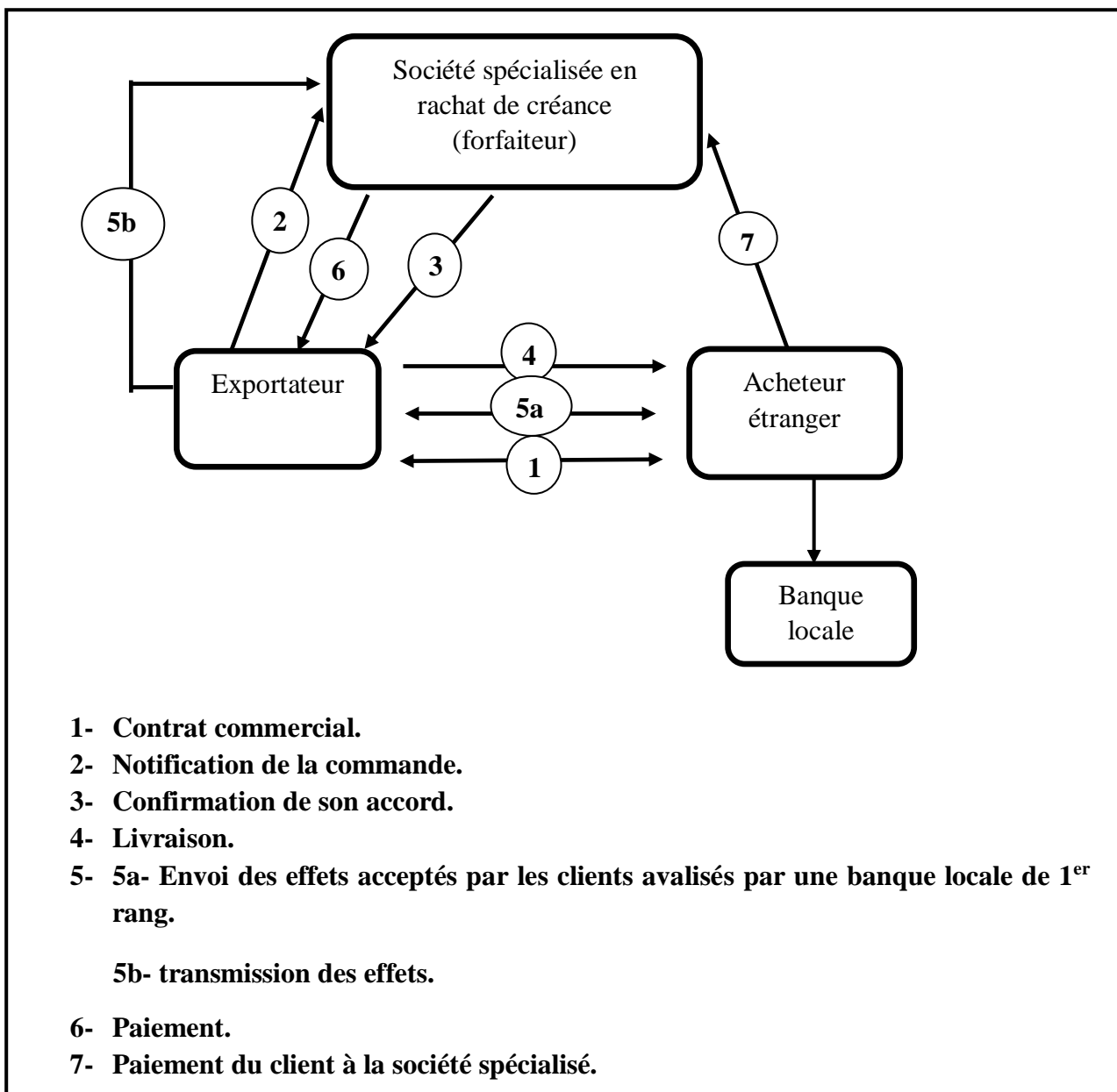
#### **7.3.2. La réalisation**

L'exportateur présente un ensemble de document au forfaitier : contrat commercial, facture, support de paiement, garantie...

Après examen de ces documents, ce dernier obtient la confirmation de la banque de l'acheteur et, à l'échéance, crédite le montant des créances diminuées de la commission d'escompte sur le compte de l'exportateur.

A échéance, lorsque le forfaitier présente un support de règlement ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitier par virement.

Figure N °10 : fonctionnement du rachat forfaitaire de créance ou forfaitage



Source : LEGRAND(G), MARTIN(H), op.cit., p 160.

#### 7.4. Avantages et inconvénients

Le forfaitage comporte plusieurs avantages<sup>63</sup> :

- Une garantie « tous risques », (risque pays, risque commercial...).
- Un financement intégral de la créance.
- Un bilan allégé puisque les créances sur l'étranger n'y figurent plus.

<sup>63</sup> J. PAVEAU, F. DUPHIL, op.cit., p 433.

## Chapitre II : les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

---

- Une gestion simplifiée car les services administratifs et financiers sont déchargés du suivi des échéances des créances et de l'exécution des formalités relatives à police Coface.

Mais aussi il présente des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée en raison de l'accord préalable du forfaitaire qui est indispensable.
- C'est une technique chère car l'opération comprend :
  - Une commission de for faitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire.
  - Un cout de refinancement.
  - Une commission d'engagement.
  - Une prime d'assurance.
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

## **Conclusion**

Pour conclure, plusieurs techniques de financement sont utilisées en matière de commerce international et chacune d'elles a ses propres avantages et inconvénients. Ainsi, chaque technique comporte des détails afin d'offrir aux intervenants les conditions financières les plus attractives.

Par ailleurs, des litiges entre importateurs et exportateurs liés par des contrats commerciaux qui sont très susceptibles de survenir, et cela peut avoir de graves conséquences sur les procédures civiles et administratives, notamment les procédures de constitution des tribunaux arbitraux, ce qui, dans le contexte, peut entraver le déroulement des transactions commerciales normales et habituelles.

Enfin, la fixation des garanties a fait que la mise en jeu de ces derniers reste un nombre faible par rapport aux nombres de garanties émises. Et le cas de mise en jeu abusive ou frauduleuse demeure très rare.



**Chapitre III :**  
Déroulement d'une opération de crédit  
documentaire au sein de la BADR banque



### **Introduction**

Nous allons illustrer notre cas pratique, par une présentation et organisation générale de la BADR comme une première section, ensuite, dans une deuxième section, nous allons présenter le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque.

Enfin, pour mieux appréhender le déroulement de l'opération d'importation financée par un crédit documentaire et remise documentaire, nous avons effectué notre stage au sien de l'agence BADR 580 TIZI OUZOU.

## **Section 1 : présentation générale de la banque d'agriculture et de développement Rural « BADR »**

### **1. Historique et évolution de la BADR**

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

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

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

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 DA.99

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Constituée initialement 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 actifs au sein des structures centrales, régionales et locales.

Le capital social de la BADR est détenu exclusivement par l'état qui reste le seul actionnaire par l'intermédiaire des fonds de participations suivant :

- Fond de participation des industries agro-alimentaires 35%
- Fond de participation des biens d'équipement 35%
- Fond de participation de l'industrie diverse 20%
- Fond de participation des biens et services 10%

#### **1.1.Etapes d'évolution de la BADR :**

De par la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée par le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) première banque au niveau national, 13ème au niveau africain et 668ème au niveau mondial sur environ 4100 banques classées. Etablissement

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

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

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

### **De 1982 jusqu'à 1990**

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

### **De 1991 jusqu'à 1999**

La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- **1991** : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce international ;
- **1992** : Mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle) ;
- **1992** : Informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maxima ;
- **1992** : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;
- **1993** : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- **1994** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;
- **1996** : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- **1998** : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

### A partir de 2000 jusqu'à 2017

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

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

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

- **2000** : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesse de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
- **2000** : généralisation du système réseau avec réorganisation du progiciel SYBU en client-serveur ;
- **2001** : assainissement comptable et financier ;
- **2001** : refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement et de section des dossiers de crédit, les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement ou encore de son niveau de sanction (agence, succursale, direction générale) ;
- **2001** : concrétisation du concept de « banque assise » avec « servisse personnalisable » (Agence Amirouche, Cheraga...) ;
- **2001** : introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale ;
- **2001** : généralisation de réseau MEGA PAC à travers agences et structures centrales ;
- **2001** : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints ;
- **2002** : généralisation de la norme « banque assise » avec « services personnalisables » aux agences principales du territoire national100.

En mai 2016, la banque ouvre son premier point bourse.

## **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

---

En 2017, la BADR banque annonce son lancement dans la finance islamique avant la fin de l'année, et ce en offrant des produits bancaires conformes à la Charia islamique.

### **1.2.Le secteur stratégique de la BADR**

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

- Le secteur de l'agriculture en amont et en aval.
- Le secteur de la pêche et des ressources halieutique.
- 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 logement ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue professions libérales (jeunes diplômés en médecine, et autres ...) en zone rurales la banque a l'avenir concentrera ses financements à :

- L'agriculteur de base de toutes les activités connexes.
- Industrie machinisme agricole. – Industrie agroalimentaire.
- Commerce et distribution des produits liés aux activités stratégiques et au développement di 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.

### **1.3.Les opérations courantes de la BADR**

Tout type de clientèle qui ne rentre pas dans le champ du repositionnement et qui voudrai maintenir sa domiciliation auprès des guichets de la BADR sans possibilité de bénéficier de crédit est accepté.

## **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

---

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, virement, 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).

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.
- 150% à 12 mois.

### **2. Missions et activités**

#### **2.1. 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, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales, ses principales missions sont ;

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

### 2.2. Les activités de la BADR

Le financement de la BADR porte sur plusieurs secteurs d'activités suivants :

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

Dans le financement de développement du secteur agricole la BADR est orientée également vers la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics, notamment.

- Les crédits à l'emploi des jeunes « ANSEJ et ANGEM » ;
- Les crédits aux particuliers, pour but de création des activités dans les zones rurales ;
- Les crédits à la construction des logements ruraux ;
- Les crédits aux professions libérales, destiné aux jeunes diplômés dans des domaines spécifiques (la médecine, l'architecture...etc.).

### 3. 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 coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.

- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

### 4. Présentation de l'agence d'accueille

L'agence BADR de Tizi-Ouzou «580 » a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA, elle se situe au centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée d'un système de « banque-assise », ce système est composé de deux groupes de travail le « front-office » et la back-office ».

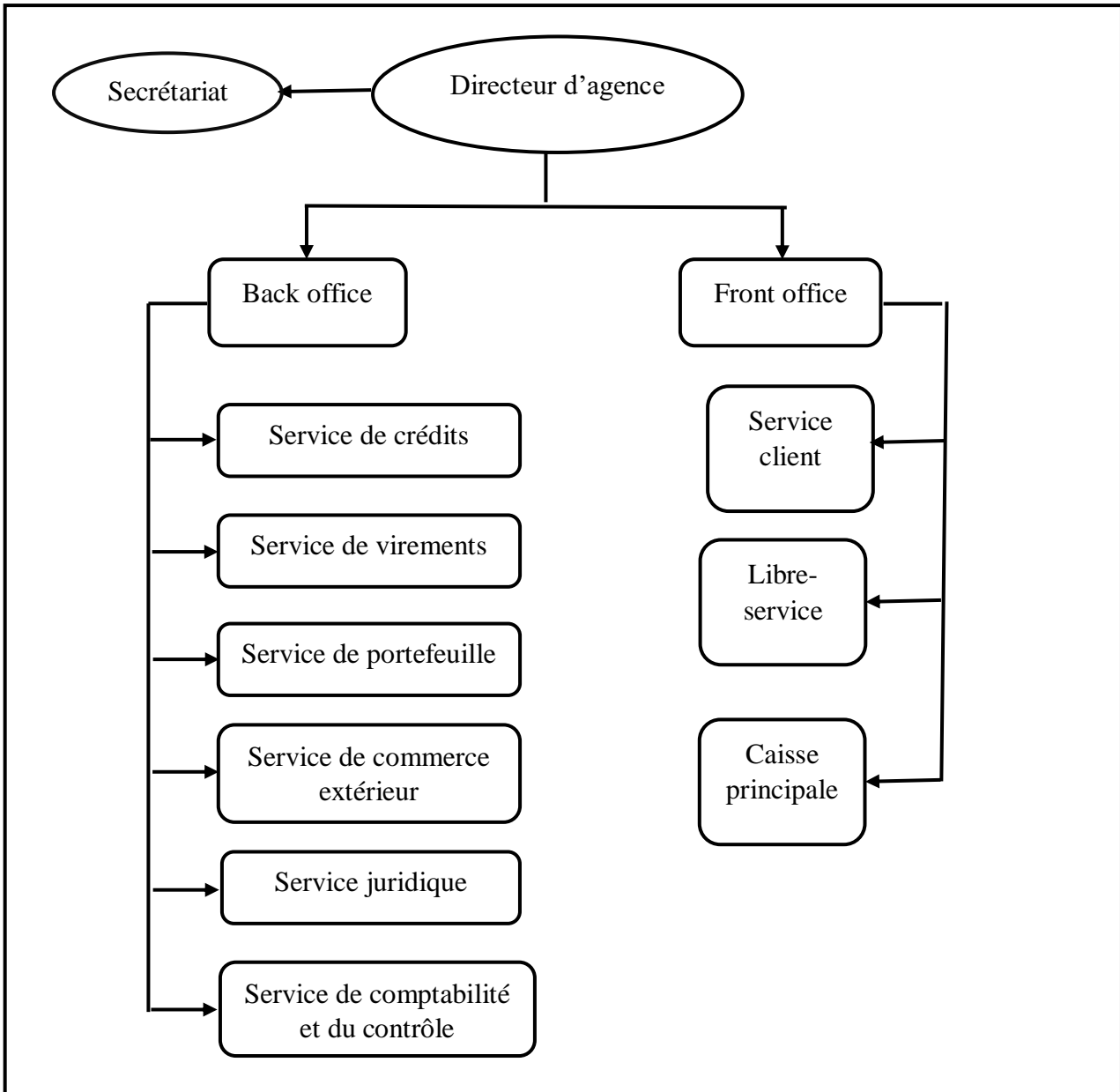
- **Le front-office** : Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et traitement de l'ensemble de ses transactions bancaires par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des placements bancaires et/ou financiers.
- **Le back-office** : Il regroupe les potentialités 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 administrative, techniques et des opérations nécessaires des délais ou impliquant le recourt 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).

Les principales missions autour des quels s'articulent les activités de l'agence sont énumérées comme suite :

- Concrétiser au niveau local, la politique définie par la décision générale, notamment en matière de bancarisation et de crédit.
- Traiter toutes les opérations classiques de banque (caisse, portefeuille).
- Octroyer dans la limite de ses attributions des crédits d'exploitation et d'équipement.
- Dresser mensuellement et annuellement un rapport d'activité de tout une autre information demandée.
- Veiller à la formation et la gestion rationnelle du personnel, notamment en assurant la polyvalence de celle-ci.
- Veiller à une rentabilité optimale de la trésorerie.

4.1.L'organisation de l'agence

Figure N°11 : organigramme de la BADR agence 580 Tizi-Ouzou



Source : documents internes à la BADR

## **Section 2 : Rôle et organisation du service étranger de la BADR**

Le service étranger, qui est 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.

### **1. Place et rôle du service étranger :**

Le service étranger 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 essentiellement 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.

Le service étranger de la BADR exerce le même rôle que AGB ; contrôle financière des opérations de commerce extérieur et de change, recevoir des documents de la clientèle et leur opérateur.

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

### **2. Rôle du chef de service**

Le chef de service et à chaque opération est responsable de :

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

- L'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges.
- La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordres de transfert, instructions d'ouverture de crédits documentaires, lettres de crédit, ordres de paiements d'effets, reçus et décharges...).

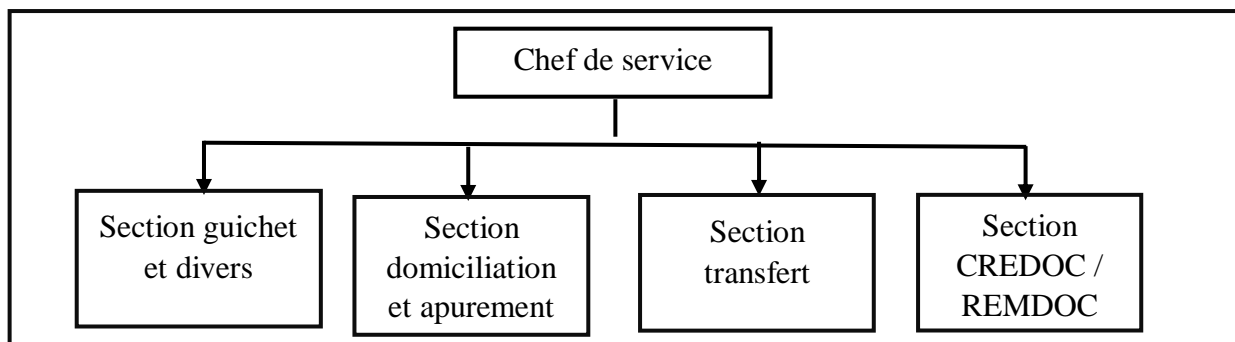
Toute remise de documents à un client qui doit être sanctionnée par une décharge. Il doit aussi s'assurer en permanence du :

- 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.

### 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 effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BADR 580 Tizi- Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant :

**Figure N°12 : organigramme du service étranger**



Source : documents internes à la BADR

### **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.

#### **4.1.Relation internes**

Elles sont subdivisées en deux catégories

##### **4.1.1. Relations 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 usuelle dans le commerce extérieur.

##### **4.1.2. Relations 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.

#### **4.2.Relations 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 :

##### **4.2.1. 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.

**4.2.2. L'administration des douanes**

L'administration des douanes contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliaires.

**4.2.3. 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...).

**Section 03 : déroulement d'une opération d'importation par CREDOC au sein de la  
BADR**

Le dossier que nous avons choisis de traiter, est une opération d'importation des boissons énergisantes (cannes à 50 cl), le moyen de paiement est le crédit documentaire :

Il s'agit d'une entreprise algérienne (SARL PRESTALIS) qui est spécialisée dans l'importation des produits liés à l'agroalimentaire, elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise avec un fournisseur français (SARL Saint-Omer).

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il joue lors de l'ouverture d'un Credoc.

**1. Le contenu du contrat commercial pour les parties contractantes**

L'importateur s'agit d'une entreprise algérienne (SARL Prestalis) ayant son siège social à la ville de Tizi-Ouzou. Algérie.

Elle est domiciliée à la BADR agence 580, Tizi-Ouzou.

Quant à l'exportateur est la société française (SARL Saint-Omer) ayant son siège social au Pas-de-Calais, France.

Elle est domiciliée à la CIC Paris FR

Le contrat a pour objet la fourniture d'une marchandise (boissons énergisantes, cannettes de 50cl).

- Le donneur d'ordre : SART Prestalis
- Banque domiciliataire : BADR, agence 580 Tizi-Ouzou.
- Le bénéficiaire : SARL Saint-Omer.
- Banque notificatrice et confirmatrice : CIC France.

Le contrat est signé le 23-06-2016 entre les deux parties, il stipule que :

- Le prix de la marchandise est fixé à un montant qui s'élève à : 279 504,48 EUR.
- Incoterms utilisés : CFR
- Lieu de destination : port de Bejaia
- Les conditions du règlement : paiement par lettre de Credoc irrévocable et confirmé.

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

### 2. L'ouverture du dossier de domiciliation au sein de la BADR, agence 580

Après avoir fait son inscription sur le site web de la BADR, la SARL prestalis a eu un mot de passe qui lui a permis par la suite de faire une pré domiciliation. La direction vérifie d'abord que le client ne figure pas sur la liste des interdits de domiciliation. Le 27-07-2016, la DGAOI de la BADR adresse à son client un avis d'acceptation concernant la facture CDV2923062816. (Voir annexe 01)

Le gérant de la SARL Pestalis se présente après quelques jours au sein l'agence BADR afin d'introduire une demande de domiciliation munis des documents suivant :

- l'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par la DGAOI ;
- une facture proforma CDV29-23062016 ;(Annexe 02)
- une demande de domiciliation d'une importation de marchandises ; (Annexe 03)
- une attestation de risque de change ; (Annexe 04)
- une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation ;
- un engagement d'importation ;
- une carte d'identification fiscale ;
- une copie du registre de commerce.

La SARL Prestalis dégage la BADR du risque de change éventuel, c'est à dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercuter sur la SARL Prestalis.

Après avoir reçu les documents exigés citer ci-dessus, l'agent chargé de la domiciliation vérifie la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite il va procéder à l'attribution d'un numéro de domiciliation qui est le suivant :

BANQUE DE L'AGRICULTEURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL						A.L.E TIZI-OUZOU 580	
DOMICILIATION IMPORT							
15	04	02	2016	3	10	00008	EUR
TIZI-OUZOU le : 03 aout 2016							

## **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

---

Après l'attribution de ce numéro de domiciliation, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur le système d'information, et débite le compte de la (SARL Prestalis) du montant des commissions et taxes relative à l'ouverture de la domiciliation qui s'élève à :

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commissions de domiciliation	3000 DA
TVA (19%)	570 DA
Total de commissions en TTC	3570 DA

**Débit :** compte client en DZD 3570,00 DA

**Crédit :** compte commissions sur commerce extérieur 3000,00 DA

**Crédit :** TVA collectée 570,00DA

Par la suite, le dossier domicilié est classé dans une fiche de contrôle (annexe 05) pour le suivi et la gestion jusqu'à son l'apurement. Enfin, il est envoyé à la Banque d'Algérie comme le prévoit la réglementation.

L'agent remet à la (SARL Prestalis) un exemplaire de la facture dûment domiciliée.

### **3. Ouverture du crédit documentaire à l'import**

Une fois la domiciliation effectuée, le banquier procède à l'ouverture du Credoc en faveur du fournisseur.

Sur la base des documents suivants présentés par l'importateur :

- La facture pro forma CDV29-23062016 domiciliée .
- La demande d'ouverture de crédit documentaire qui est rempli par le client et portant les mentions suivants (annexe 6) :
  - Nom et l'adresse du donneur d'ordre : (SARL Prestalis, Tizi-Ouzou)
  - Nom et adresse du bénéficiaire : (SARL Saint-Omer 9 Rue Edouard Devaux-BP 90190 62504Saint-Omer).
- Nom de l'agence bancaire de domiciliation : (agence BADR Tizi-Ouzou 580)

### **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

---

- Montant et devise (en chiffre et en lettre) : 279 504,48 euros (Deux Cent Soixante Dix Neuf Mille Cinq Quatre euros et 48cts)
- Nom de la banque notificatrice ou confirmatrice : CIC banque Paris FR
- Forme du crédit : irrévocable
- Date et lieu de validité : 30/10/2016, France
- Mode de réalisation du crédit : à vue
- Condition de livraison : CFR, au plus tard le 09/10/2016 de PORT de Marseille à destination de PORT de Bejaia
- La description des marchandises / services : boissons énergisantes, cannete 50cl, selon la facture CDV29-23062016 du 23/06/2016

#### Documents requis par pli cartable :

- 01 connaissance original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
- 03 factures définitives
- Certificat d'origine
- Certificat d'analyse
- Certificat de conformité (producteur)
- EX1
- EUR1
- Liste de colisage
- Fiches techniques

#### Documents requis par canal bancaire :

- 02 connaissances originaux à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
- 03 factures définitives
- 01 copie de Certificat d'origine
- 02 copies Certificat d'analyse

### Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

- 02 copies Certificat de conformité (producteur)
- 01 copie EX1
- 01 copie EUR1
- 01 copie Liste de colisage
- 03 copies Fiches technique

Transbordement : interdit.

Expéditions partielles : interdites.

Date de présentation des documents : Dans les 21 jours après la date d'expédition.

Assurance couverte par : ordonnateur

Frais et commission : les frais en Algérie sont a la charge de l'ordonnateur et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.

L'achat de devise : le risque de change est supporté par l'importateur (SARL Prestalis).

Une fois cette demande est remplie le client doit préciser le lieu et date : Tizi-Ouzou LE 02/08/2016, ainsi que sa signature et son cachet.

Le banquier atteste que le client (SARL Prestalis) enregistre aucun un impayé, constitue et valide la PREG, sachant que ce dernier accuse la réception d'une copie et une autre pour la banque, ensuite faire avis de débit sur le compte du client (SARL Prestalis) du montant de la PREG, enregistre l'ouverture du Credoc sur répertoire avec un numéro d'ordre chronologique et établie une chemise de crédit documentaire.

La procédure de comptabilisation :

- Le client provision a 103% du montant du crédit, 100% le prix de la marchandise et 3% une marge de sécurité pour le risque de change.
- Montant de l'opération EUR : 279 504,48
- Montant de la PREG : 103%
- Taux de change : 122,6724 le 03-08-2016
- Montant de la PREG en DZD : 35317000,00 DZD

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

Prélèvement des commissions d'ouverture, engagements et taxes :

- Total des commissions (fixe) = Commission d'ouverture (fixe) + Frais SWIFT =  
5000 + 1000 = 6000 DZD

Commissions d'engagement représente 0,25% de la somme de provision reçu en garantie

- Commission d'engagement =  $35317000,00 * 0,0025 = 88292,5$  DZD
- Total des commissions = 5000 DA + 1000 DA + 88292,5 = 94 292,5 DZD
- Taxes :  $94 292,5 * 0,19 = 17915,575$  DZD

Débit : compte client : 112 158,075 DZD

Crédit : commissions : 94 242,5 DZD

Crédit : TVA collecté : 17915,575 DZD

Les commissions ne sont pas remboursables. (Irrévocable)

Les frais Swift dans ce cas s'élevé à : 1000 DZD, puisqu'il sera envoyé en Europe

(La banque correspondante est située en Europe). BRED banque paris FR

### L'engagement

La banque débite le compte de (la SARL Prestalis) du montant global des commissions 112 158,075 DZD, plus du montant de la PREG 35317000,00 DZD. D'une valeur débité total de :  $35317000,00 \text{ DZD} + 112 158,075 \text{ DZD} = 35429158,075 \text{ DZD}$

### 4. Emission du crédit documentaire

Une fois que l'ouverture du Credoc est validée et la provision est constitué, le banquier établie un bordereau d'envoi et le transmet à la DGAOI ;

Cette dernière vérifie la conformité des documents, elle les valide et procède à la transmission de la lettre de crédit par un message SWIFT MT700 (annexe 07) à sa banque correspondante BRED Banque Populaire, Paris FR, celle-ci avise l'exportateur (SARL Saint-Omer) de l'ouverture du crédit à son profit par le biais de sa banque CIC Banque Paris FR.

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

Le message SWIFT envoyé par la BADR contient toutes les clauses et conditions du contrat effectué entre la (SARL Prestalis) et la (SARL Saint-Omer).

### 5. La réalisation du Credoc

Après avoir été informé d'un crédit documentaire ouvert en sa faveur, le 03-09-2016 La (SARL Saint-Omer) procède à l'expédition des marchandises (Boissons énergisantes, cannete de 50cl), rassemble les documents exigés et les remet à la banque (CIC Paris FR), cette dernière les envoie à la BRED Banque Populaire, Paris FR, qui est la banque correspondante de la BADR.

La BRED Banque Populaire, Paris FR, vérifie la conformité des documents, leurs concordances et compatibilité avec les conditions mentionnées dans le SWIFT MT700, puis elle les envoie à la banque émettrice (BADR) dans un délai qui ne dépasse pas les 21 jours de la date d'expédition des marchandises (03-09-2016) la BRED banque populaire, Paris FR crédite le compte de la (CIC banque Paris FR) du montant du crédit qui est de 279 504,48 EUR, cette dernière paie l'exportateur (SARL Saint-Omer) après la déduction des frais et commissions.

À l'arrivée des documents, la BADR procède à leur vérification s'ils sont conformes aux stipulations du crédit, domicilie la facture commerciale, endosse le connaissement. (Dans notre cas les documents sont jugés conformes).

Entre temps quand la marchandise est parvenue au port de Bejaia, le gérant de la (SARL Prestalis) à récupérer le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la BADR, agence 580 pour que cette dernière lui endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Les services des douanes délivrent un exemplaire « D10 déclarant » au client lors de la prise en possession de la marchandise et fait parvenir un exemplaire « D10 banque »

La DGAOI envoie la formule 4 pour achat de devise auprès de la Banque d'Algérie, la Banque d'Algérie fait retourner la même formule 4 à la DGAOI, un montant de prélèvement de 279 504,48 EUR, un cours de change de 122,6724 (le même cours appliqué le jour de la constitution de la provision).

Après 5 jours, le 26-09-2016 le compte de la BADR à l'étranger débité du montant de la marchandise qui est de 279 504,48 EUR, un avis de débit était envoyé par la BRED BANQUE POPULAIRE, PARIS FR à la BADR sous forme d'un SWIFT.

### 6. Apurement du dossier de domiciliation

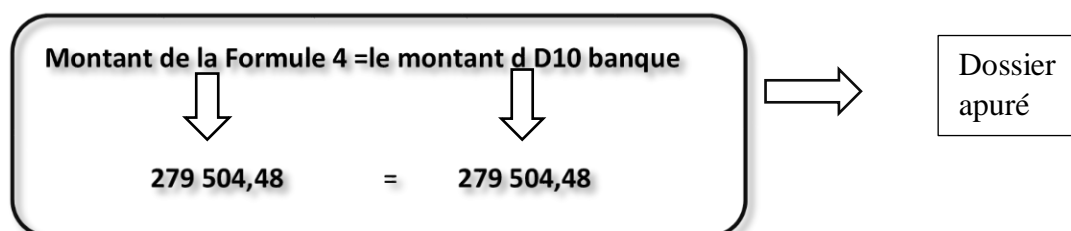
L'agent chargé de la domiciliation au sein de l'agence 580 procède à l'apurement du dossier, après 3mois de la date de valeur du transfert d'argent (date valeur inscrite dans le SWIFT) qui est le 26-09-2017, la banque n'a pas encore reçu le document douanier D10 pour procéder à l'apurement du dossier, le 03/01/2017 adresse deux demande du document douanier D10, l'une pour le gérant de la SARL Prestalis exemplaire déclarant, l'autre pour la Direction Des douanes Algériennes, Bejaia PORT exemplaire Banque, cette dernière et après quelques jour, envoie le D10 exemplaire banque pour l'agence .

A cet instant, tous les documents exigés pour l'apurement sont à la possession de l'agent chargé de la domiciliation :

- Facture commercial domicilié.
- SWIFT. - Formule 4.
- Document douanier banque (D10).
- Le connaissement (Bill of Lading).

On constate que :

Le montant du des flux physique = montant du flux réel.



Le 31-01-2017 l'agent chargé de la domiciliation fais une déclaration du dossier apuré à la Banque d'Algérie.

### 7. Analyse des résultats

L'étude de ce dossier nous permet de dégager quelques remarques :

- L'importateur SARL Prestalis et l'exportateur SARL Saint-Omer ont opté pour un crédit documentaire irrévocable et confirmé lors des négociations, ce qui a aboutis à la satisfaction des deux parties en particulier l'exportateur qui a sécurisé son paiement une fois qu'il a expédié ça marchandise.

### Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

- L'exportateur a respecté ses engagements puisqu'il a fourni des documents jugés conformes, il a aussi expédié la marchandise dans les conditions et délai du contrat.
- Le client prend possession de sa marchandise commandée, une fois que la banque lui débite son compte.
- Les banques impliquées (BADR, BRED banque et la CIC) ont joué un rôle important pour la réalisation de la transaction, elles ont veillé sur le dossier et sous leurs responsabilité (commençant par de 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 document spécifique à chaque étape que le crédit documentaire a nécessité.

#### Remarques et suggestions

D'après notre étude sur les importations algériennes et durant notre stage effectué au sein de la BADR en a constaté quelques remarques concernant le crédit documentaire.

Dans un premier lieu, en va énumérer ces remarques, par la suite en tenterons d'apporter des suggestions afin d'améliorer la procédure du crédit documentaire.

#### Remarques

- La généralisation du crédit documentaire sur les opérations d'importations imposé par la loi de finance complémentaire 2009 n'a pas pu freiner les quantités des importations, on a enregistré une augmentation positive des importations de 27,74% de 2010 à 2015.
- Depuis la promulgation de la loi, elle a été régulièrement critiquée que ça soit par les experts économiques ainsi que dans le milieu des patronats, ces derniers reproche l'instauration d'une loi qui les oblige à payer plus pour la réalisation de leurs transactions en termes de commission et frais relative au crédit documentaire, ainsi que la prolongation des délais, le Crédit documentaire est une procédure lente.

Tout au long de notre étude et durant la période de stage effectué au sein de la BADR, nous avons conclu :

- A quel niveau la procédure de crédit documentaire est efficace pour la réalisation des opérations internationaux et établir des liens de confiance entre l'importateur et

### Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

l'exportateur vu que leurs intérêts sont opposés, le vendeur voudra être payés tôt et expédie tard, l'acheteur aimera recevoir sa marchandise tôt et payé tard.

- Le crédit documentaire représente une sécurité pour ces utilisateurs.
- L'utilité du crédit documentaire s'attache au fait qu'il est un instrument de contrôle et de sécurité juridique pour les intervenants. Comme sa présentation détaillée a pu le démontrer.
- L'exportateur se retrouve avec un risque zéro, il est protégé contre le risque politique et commercial, il assure le paiement de sa marchandise s'il respecte les conditions du contrat ainsi que la conformité des documents.
- La banque émettrice sécurise son remboursement toute en exigeant un connaissance à son ordre. - D'autre part, la technique de crédit documentaire est jugée très complexe et ça réalisation nécessite beaucoup de temps ainsi que la maitrise des différents aspects, éléments essentiels et prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des obscurités et des mal entendu entre les différents agents économiques contractants.
- Le crédit documentaire est jugé très couteux par les clients, vu le nombre de commissions et taxes que ce dernier est obligé de supporter surtout quand il s'agit d'un Credoc confirmé.
- 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.
- Le rôle important de la banque en matière d'ouverture au monde extérieur et aux opérations du commerce international.

Au niveau de la BADR agence 580 nous avons constatés certaines insuffisances et réalités relatives à la mise en place et pratique de la technique de crédit documentaire que nous allons illustrer par les points suivants :

- Absence d'organisation et encombrement du personnel au sein du département « Etranger marchandise ».
- Manque d'effectif vu le nombre de dossier traité et reçu par le département chaque jour.
- Présence de beaucoup de papperasse, et de documents qui encombrent le département.
- Absence d'un système d'information international fiable qui permet de se renseigner rapidement sur la qualité des fournisseurs étrangers et leurs banques notificatrices, ce qui

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

implique des engagements risqués et qui peuvent être évités à la première demande d'ouverture.

- Un taux élevé de personnels incompétent.
- Les frais relatifs au Credoc sont très élevés.
- Absence d'un réseau informatique reliant l'agence directement avec ces correspondants étrangers, l'agence est obligée de passer par la Direction Générale d'où une lenteur dans le transfert des documents.

Néanmoins les conditions d'élaboration de cette étude, la confidentialité et la difficulté d'accès aux informations.

### Suggestions

A partir des remarques qu'on a illustrées ci-dessus, nous allons essayer d'apporter quelques suggestions et recommandations :

- L'objectif de réduire les importations nécessite toute une réforme économique et stratégique dans un pays qui importe quasiment tous ces produits, il faut appliquer un programme qui rendra l'économie du pays indépendante des hydrocarbures qui représentent la quasi-totalité des recettes.
- La diversification de l'offre productive algérienne.
- La réduction des coûts supportés par les clients ainsi que le temps d'exécution du crédit documentaire.
- Offrir plus de flexibilité pour les opérateurs économiques de choisir le mode de paiement qui convient à leur transaction, cela est justifié par le renoncement du gouvernement à l'exclusivité du crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations.
- Inciter les clients à éviter le crédit documentaire irrévocable et confirmé s'il est en bonne relation économique avec son fournisseur étranger afin de minimiser les coûts.
- Le crédit documentaire est utilisé dans le cas où l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas d'où un manque de confiance, il peut être utilisé par obligation dans certaines zones géographiques tel que l'Algérie dans le but de contrôler les changes.

## **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

---

On ce qui concerne les insuffisances constatées au sein de la BADR, agence 580 et pour améliorer le crédit documentaire, nos suggestions ce porte sur les points suivants :

- Adopté une démarche marketing afin de montrer à sa clientèle l'importance du crédit documentaire dans la réalisation de leurs besoins et intérêts économique.
- Décentraliser quelques taches du département « Etranger marchandise » pour libérer plus d'espace de travail afin d'augmenter la rapidité d'exécution.
- Recours à des spécialistes et managers polyvalent, qui maitrisent les techniques bancaire, juridique et financières liées au commerce international.
- S'intéresser d'avantage au crédit documentaire électronique, qui représente l'avenir du commerce international, le (E-Credoc) permettra de gérer les lettres de crédit via internet dans le but de réduire les coûts de traitement du dossier, offre aussi une rapidité dans le traitement des sollicitations des clients, la banque pourra bénéficier davantage.
- Réaliser des prospectus explicatifs des avantages et inconvénients de chaque mode paiement, afin d'offrir aux clients la possibilité de choisir au préalable le mode de paiement qui leur conviens.
- Entretenir son image de marque à travers sa collaboration avec les autres correspondants étrangers.
- Toutefois, pour accroître la réactivité des agents du service étranger et sa part de marché pour ce qui est des crédits documentaires, la BADR est incitée à organiser des séances de formations/séminaires à l'endroit du personnel en particulier, pour mettre l'accent sur les évolutions des techniques bancaires et des risques à l'international. Ces modules de formation devront incorporer des notions de marketing pour mieux vendre le crédit documentaire.

### **8. Simulation de l'ouverture d'un crédit documentaire comme moyen de financement**

#### **- Ouverture du crédit documentaire**

Dans ce cas nous allons simuler l'ouverture d'un crédit documentaire dans lequel le même client aurait bénéficié d'une ligne de crédits d'exploitation pour le financement de sa marchandise (voir annexe 08)

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

### Crédits autorisés :

Formes	Montants	Échéances
Facilité de caisse	15.000.000	16 / 03 / 2017
Avance sur stocks libre et / ou relais Crédoc / Remdoc	35.000.000	16 / 03 / 2017

Au moment de l'ouverture du Credoc, La banque ne provisionne pas l'opération. Néanmoins, elle prélèvera le montant des commissions car le client bénéficie d'une ligne de crédit d'exploitation

Prélèvement des commissions d'ouverture, engagements et taxes :

- Total des commissions (fixe) = Commission d'ouverture (fixe) + Frais SWIFT =  
5000 + 1000 = 6000 DZD

Lorsque le compte est provisionné, les commissions d'engagement représentent 0.25%. Cependant, quand il s'agit d'un financement ces dernières s'élèvent à hauteur de 0,65% par trimestre du montant de la marchandise, tout en sachant que dans ce cas de figure le crédit d'exploitation a une durée d'une année (4 trimestres)

- Commission d'engagement =  $34287485,4 * 0,0065 * 4 = 891.474,62$  DZD
- Total des commissions = 5000 DA + 1000 DA + 891.474,62 = 897.474,62 DZD
- Taxes :  $897.474,62 * 0,19 = 170.520,178$  DZD

Débit : compte client : 1.067.994,8 DZD

Crédit : commissions : 897.474,62 DZD

Crédit : TVA collecté : 170.520,178 DZD

### - L'engagement

La banque débite le compte de (la SARL Prestalis) du montant global des commissions 1.067.994,8 DZD. Les commissions ne sont pas remboursables. (Irrévocable)

## Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque

---

### - Emission du crédit documentaire

Une fois que l'ouverture du Credoc est validée, le banquier transmet la lettre de crédit par un message SWIFT MT700.

### - La réalisation du Credoc

Au moment du règlement financier, à savoir dès la réception du MT 754 (appel de fonds) le service engagements débloque la somme de la réalisation du Credoc sera imputé à la ligne de 35.000.000 DA.

### Les opérations dans les différents comptes qui interviennent dans la ligne de crédit

#### - Compte court moyen terme privé

Débit : CMT privé : 50.000.000 DZD  
Crédit : CMT privé : 34.287.485,4 DZD

#### - Compte client

Débit : compte client : 34.287.485,4 DZD  
Crédit : compte client : 50.000.000 DZD

#### - Compte avance sur stocks libre et / ou relai Credoc

Crédit : avance sur stock/ relai Credoc : 34287485,4 DZD

Le reste des étapes du déroulement d'une opération de financement par Credoc sont similaires aux étapes de déroulement d'un paiement par Credoc.

### Conclusion

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérifier l'exécution de l'étape précédente.

Le rôle que joue la banque dans les opérations du crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque du bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation du crédit documentaire qui offre cette garantie.

De ce fait, la BADR, ou toutes autres banques, doivent être attentives à la réalisation de ces deux objectifs :

- Veiller à la sauvegarde des intérêts de sa clientèle qui sollicite dans le cadre des opérations d'importations ou d'exportations, en assurant le strict respect des règles et procédures universelles en matière de commerce extérieur.
- Entretenir son image de marque à travers sa collaboration avec les autres confrères étrangers.



# **conclusion générale**



### Conclusion générale

Face à l'essor extraordinaire des échanges commerciaux internationaux, il est devenu impératif pour les opérateurs économiques de connaître et de maîtriser les techniques de financement à l'international. En effet, aucun dirigeant ne peut prétendre que son entreprise puisse se passer des échanges avec l'étranger. D'ailleurs, le succès universel de ces techniques est sans précédent, et cela concerne toutes les techniques de financement existantes, car chacune d'entre elles a été conçue pour correspondre à une catégorie d'agents économiques actifs dans le milieu du commerce international.

Cependant, malgré leur succès fulgurant, avoir recours à ces techniques ne signifie toujours pas un déroulement des opérations dans une totale sérénité ; les risques inhérents à une opération commerciale internationale existent toujours.

Tout au long de ce travail « les techniques de financement et les risques du commerce international », notre but est d'apporter une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieur en général, et du crédit documentaire en particulier, à travers une étude sur le terrain qui a été réalisée grâce à un stage pratique au sein de la BADR banque agence 580 de Tizi-Ouzou.

Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux et les formalités du commerce international, ainsi que ses modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Puis on a présenté les risques liés à ces modes, ainsi que les garanties mises en place afin d'offrir une sécurité et une confiance maximale aux contractants.

Au cours de notre stage pratique, il nous a été donné de mieux comprendre le processus de réalisation d'une opération de commerce extérieur. Ainsi que de vérifier les résultats obtenus dans la partie théorique qui porte sur les avantages et inconvénients de crédit documentaire. Cette étude a démontré

- La fiabilité de l'utilisation de Credoc
- Les inconvénients de ce moyen plus particulièrement pour les petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir les frais élevés d'une opération de Credoc et qu'elles ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

## Conclusion générale

---

A travers ce modeste travail, et pour le conclure, nous espérons avoir apporté, tout au long de ce modeste travail, les éléments de réponse attendus à la problématique posée antérieurement.

## Ouvrages

- International Chamber of Commerce, « Incoterms 2020 by the International Chamber of Commerce CCI », Paris, France.
- Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Mary DRAI, « Dictionnaire de science économique », Edition ARMAND COLLIN, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2013.
- Attijariwafa Bank entreprises, « Guide du commerce extérieur ».
- Bernard BARTHÉLEMY et Philippe COURRÈGES, « Gestion des risques », Editions d'organisations, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2004.
- BERNARD S, « Risque pays et prospective internationale », Edition CNAM, Québec, 2000.
- BERNET-ROLLAND Luc, « Principe de technique bancaire », Edition DUNOD, Paris, 2008.
- FORTERRE.D, LAFARAGE.C, « Gérer les risques des achats à l'international », Edition DUNOD, Paris 2013.
- Françoise DEKEUWER-DEFOSSEZ, « Droit bancaire », Edition DALLOZ, 5<sup>ème</sup> édition, Paris, 1999.
- Gérard-Philippe REHAYEM, « Paiement international », Edition CCDMD, 2<sup>ème</sup> édition, Montréal, 2012.
- Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, « le petit export », Edition Dunod, Paris, 2009.
- Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998.
- Hubert MARTINI, « Techniques de commerce international. », Edition DUNOD, Malakoff, 2017.
- Idir KSOURI, « les opérations de commerce international », BERTI Edition, Alger 2014.
- J. PAVEAU, F. DUPHIL, « Pratique de commerce international », Edition FOUCHER, 24<sup>ème</sup> édition.
- JEAN.E, JAOUAD.F, VALERIE.T, « Gestion des opérations import-export », Edition FOUCHER, 3<sup>ème</sup> édition.
- Kamal CHEHRIT, « les crédits documentaires », Edition G.A.L, 2<sup>ème</sup> édition, Alger, 2007.
- Madelaine NGUYEN-THE, « Importer », Edition Eyrolles, 3<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007.

- MONOD Didier-pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux ». Edition ESKA, 4eme édition mise à jour.
- P. GARSAULT S. PRIAMI, « Les opérations bancaires à l'international », Edition la revue banque, Paris, 1999.

### Articles et revues

- Règlements et formalités internationales fiche N19, « crédit documentaire », CCI côte d'or, Février 2016.
- Règles et Usances Uniformes RUU 600.
- Règles uniformes relatives aux encaissements RUE 522.
- Règlement n°91/12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations.
- Ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail.
- Règlement n°07-01 du 09/01/2007 s aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

### Mémoires et thèses

- LIMAN Saïd, « Le financement du commerce extérieur », diplôme d'étude supérieur de banque 3ème année, BOUZAREAH, promotion 2002-2003.
- BENLOUKIL Ramdane, « Contraintes rencontrées dans le commerce extérieur en Algérie ».
- Mohand Saïd MADJI, Extrait d'un cours de Droit commerce international, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Koléa.
- REMDANE Massinissa, SOFI Yacine, « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international », mémoire de fin d'étude, promo 2016 /2017.
- Riad Meriem, « Risques liés au commerce extérieur », Bulletins des Recherches Scientifiques, Vol. S.DE.
- ZOURDANI.S « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », mémoire de magistère, Université de TIZI-OUZOU, 2012-2013.

### Webographie

- <http://entreprises.bnpparibas.fr/Affacturation Export/>
- <https://cours-bts-gpme.fr/risque-dinsolvabilite/>

- <https://economy-pedia.com/11037484-sovereign-risk#:~:text=Le%20risque%20souverain%20est%20la,mairies%20et%20les%20organisations%20supranationales>
- <https://www.generali.fr/entreprise/actu/commerce-international-risques/>
- [https://www.societegenerale.com/sites/default/files/documents/2021-09/Societe-Generale-Pilier-3\\_T2-2021\\_FR.pdf](https://www.societegenerale.com/sites/default/files/documents/2021-09/Societe-Generale-Pilier-3_T2-2021_FR.pdf) .

## Liste des annexes

**Annexe 01** : avis d'acceptation de facture

**Annexe 02** : facture proforma

**Annexe 03** : demande de domiciliation d'une importation de marchandises

**Annexe 04** : attestation de risque de change

**Annexe 05** : fiche de contrôle

**Annexe 06** : demande d'ouverture de crédit documentaire

**Annexe 07** : SWIFT MT700

**Annexe 08** : crédits autorisés et garanties mises en place par le service des engagements



بنك الفلاحة و التنمية الريفية  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DIRECTION GENERALE ADJOINTE DES OPERATIONS A  
L'INTERNATIONAL

Alger, le 27/07/2016

A :SARL *Alger*  
10 RUE ALI *Alger*

OBJET :Avis d'acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que suite à votre demande de domiciliation du 27/07/2016 concernant la facture CDV29-23062016 vous êtes invité à vous présenter à nos guichets BADR dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

**Conditions Règlementaires et Préalables à l'ouverture de la Domiciliation :**

La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseigné et signé par le client importateur ou le gérant dument mandaté

Trois copies de la facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007, fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture facultative.

Copie du registre de commerce ou autre document légal.

Carte N° Identification fiscale (NIF)

Carte N° Identification Nationale

Attestation fiscale et parafiscale

Attestation de conformité pour les revendeurs en l'état, délivrée par les services du Ministère du commerce.

Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens et services destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.

Autorisation ou visa technique délivré par les Ministères concernés pour l'importation de certains produits règlementés

Attestation de domiciliation bancaire pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente

Bilan et le tableau des comptes de résultat de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal)

La provision de couverture de la facture d'importation (couverture client/financement bancaire)

Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation, une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état

L'opérateur économique est informé que la présente demande de pré domiciliation est soumise au dispositif de contrôle relatif à la connaissance de la clientèle, et aux mesures de vigilance adoptées par les pouvoirs publics et au dispositif anti blanchiment

Nos cordiales salutations.

*Aut  
annex  
07*

Annexe 02

**BRASSERIE de SAINT-OMER**

S.A.S. au capital de 3 246 400 EUROS  
 Siège social : 9 rue Edouard Devaux - BP 90190  
 62504 SAINT-OMER  
 Tél : (33) 03.21.98.76.00 fax : (33) 03.21.98.76.02  
 R.C. St-Omer : B 455 502 088  
 N° Siret : 45550208800178  
 Code APE : 159N - N° TVA CEE: FR5455502088  
 Internet : www.brasserie-saint-omer.com

**PROFORMA CDV29-23062016**  
 (Proforma n°)

Vos références :  
 N° Commande : CDV29-23062016  
 N° Livraison :  
 Date de facture :  
 Date de commande : 23/06/2016

LIVRE A : 10500445  
 SARL Prestalis  
 Agouni *addar* route de *elha*  
 15700. *elha* .wilaya tizi ousou  
 Algérie

FACTURE A : 10500445  
 SARL *addar*  
 Agouni rihane route de *elha*  
 15700. *elha* .wilaya tizi ousou  
 Algérie

FACTURE ENVOYEE A : 10500445  
 SARL *addar*  
 Agouni *addar* route de *elha*  
 15700. *elha* .wilaya tizi ousou  
 Algérie

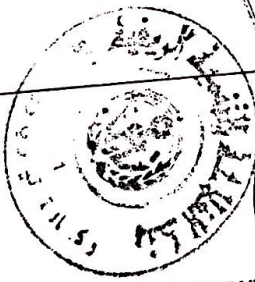
Document Conforme à l'Original  
 Tenu en nos guichets

N° Identif. Intracomm. 001215004859082  
 Incoterms : CFR BEJAIA VIA MARSEILLE

Désignation	P.U. Tarif	Quantité En U.C.	Droits Accises	Cont. Eco. Emb.	% TVA	Montant Ligne HT
Bière Canettes 50 cl Superbrau 5%	0.2553	1 094 808				279 504.48
<p>*****CONSIGNATION*****                  MARCHANDISE ORIGINE FRANCE                  PAIEMENT PAR LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRME</p>						

BRASSERIE SAINT-OMER  
 S.A.S au capital de 3 246 400 €  
 9, rue Ed. Devaux - B.P. 190  
 62504 SAINT-OMER CEDEX  
 Tél: 03.21.98.76.00 Fax: 03.21.98.76.02  
 R.C.S St Omer B 455 502 088 - Siret 455 502 088 00178

BANQUE DE L'AGRICULTURE  
 ET DU DEVELOPPEMENT LOCAL  
 DOMICILE ALGERIE IMPORT  
 15/04/2016 3 10 00008 EUR  
 TIZI-OUZOU 580  
 03 Aout 2016



TOTAL HT EUR 279 504.48

Le Directeur D'ALE  
 A. ADDAR

TOUTES NOS MARCHANDISES SONT VENDUES AVEC RESERVE DE PROPRIETE ET RESTENT LA PROPRIETE DE NOTRE SOCIETE JUSQU'A COMPLET PAIEMENT.  
 REGLEMENT A ADRESSER A : Comptabilité clients 9, rue Edouard Devaux - BP 90190 - 62504 SAINT-OMER - tel (33) 03.21.98.76.00 - Fax (33) 03.21.98.76.02  
 Aucun escompte ne sera pratiqué pour paiement anticipé. Pénalités de retard au taux de 11.37% l'an.  
 Banque du vendeur : CIC (Compte N°) 30027 17527 00024206701 37 (IBAN) FR7630027175270002420670137 (BIC) CMCIFRPP  
 Les conditions générales de vente de Brasserie de Saint-Omer SAS s'appliquent à toute vente effectuée par Brasserie de Saint-Omer SAS. Une copie de ces conditions générales de vente est disponible sur demande auprès de Brasserie de Saint-Omer SAS.

Annexe 03

NOM OU RAISON SOCIAL : SARL *[Signature]*  
DRESSE : AGOUNI *[Signature]* ROUTE DE *[Signature]* TIZI-OUZOU ALGERIE  
°COMPTE : 003 00580 040 4493 000 2400

BANQUE DE L'AGRICULTURE  
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL.  
-----  
SIEGE DE TIZI-OUZOU « 580 »  
-----

**Objet : Domiciliation d'une importation de marchandises :**

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur  
Un dossier de domiciliation pour des marchandises ci-après :

- Désignation : BIERES (Canettes 50 cl) .....
- Tarif douanier : 22030000 .....
- Nom du bénéficiaire : Brasserie de Saint-Omer .....
- Provenance : FRANCE.....
- Prix en devises FOB, C-F-R..... : 279 504.48 EUROS.....
- Délai pour les expéditions : 90 JOURS DATE O.C.D.....
- Contre-valeur dinars (cous...) : 36 009 959.68 DA ALGERIEN.....
- Modalités de règlement du prix : Crédit-documentaire-irrévocable et confirmée.....

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et de deux copies :

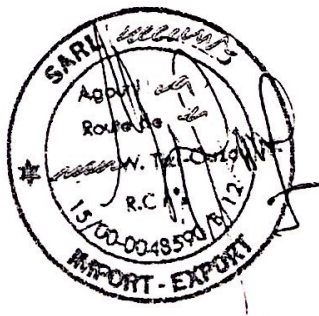
- Le contrat commercial n° ..... du .....
- La facture pro forma n° CDV29-23062016 du 23/06/2016

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées  
À cette importation sont réunies.

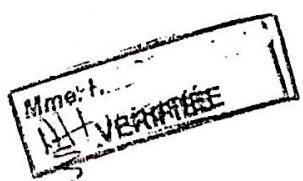
Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités  
Bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieure et de change  
Requises à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission  
De domiciliation et de la taxe y relative, à ce dossier.

(Signatures accréditées)



Le Gérant  
*[Signature]*





## Demande d'ouverture de crédit documentaire \*

Cadre réservé au client

- Nom de l'agence bancaire de domiciliation : Agence BADR TIZI-OUZOU 580
- 1 DONNEUR D'ORDRE (SARL ~~AGOUNI~~ AGOUNI ~~AGOUNI~~, ROUTE DE ~~AGOUNI~~; TIZI-OUZOU 15100 Tél : 000 38 20 02 e-mail : hamid ~~AGOUNI~~hotmail.fr)
- 2 BENEFICIAIRE (Brasserie de Saint-Omer 9 Rue Edouard Devaux – BP 90190 62504 Saint-Omer)
- 3 MONTANT ET DEVICES 279 504.48 euros (Deux Cent Soixante Dix Neuf Mille Cinq Cent Quatre euros et 48 cts)  
 SPECIFICATION DU MONTANT                      X Maximum                      O Environ
- 4 FORME DU CREDIT                                      X Irrévocable                      O Transférable
- 5 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION                      O Sans confirmation X Avec confirmation
- 6 DATE DE VALIDITE : 30 /10/2016  
LIEU DE VALIDITE : FRANCE
- 7 CREDIT REALISABLE AUPRES : C.I.C  
 Par paiement                      X à vue                      O différé à.....jours
- 8 EXPEDITIONS PARTIELLES :    O autorisées                      X interdites                      O autres
- 9 TRANSBORDEMENTS :                      O autorisés                      X interdits
- 10 X EMBARQUEMENT    O EXPEDITION    O PRISE EN CHARGE  
 PAR X bateau    O avion    O camion    O chemin de fer
- 11 CONDITIONS DE LIVRAISON : O FOB    O CIF    X CFR    O CFA    O CPT    AUTRES .....LIEU  
 DUNKERQUE  
AU PLUS TARD LE : 09/10/2016    de : PORT DE MARSEILLE à destination de : PORT DE BEJAIA
- 11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (BIERES Cannedes 50 cl) selon la facture pro format N°  
 CDV29-23062016 du 23/06/2016
- 12 DOCUMENTS REQUIS PAR PLI CARTABLE :
- 01 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
  - 03 Factures définitives.
  - 01 Certificat d'origine.
  - 02 Certificat d'analyses.
  - 02 Certificat de conformité(Producteur).
  - 01 EXT.
  - 01EURI.
  - 01 liste de colisage.
  - 03 Fiches techniques.
- DOCUMENTS REQUIS PAR CANAL BANCAIRE :
- 02 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
  - 03 Factures définitives.
  - 01 copie de Certificat d'origine.
  - 02 copie de Certificat d'analyses.
  - 02 copie de Certificat de conformité(Producteur).
  - 01 copie de EX1.
  - 01 copie de EURI.
  - 01 copie de liste de colisage.
  - 03 copie de Fiches techniques.

Document Conforme à l'Original  
Tenu en nos guichets

13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :  
O dans les 21 jours après la date d'expédition  
\* à défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum

14 ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnateur

15 AUTRES CONDITIONS :  
Cette lettre de crédit doit être impérativement ouverte au près de la banque C.I.C France.  
Aucun autre correspondant n'est toléré.

16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : NEANT

17 FRAIS ET COMMISSIONS : LES FRAIS EN ALGERIE (frais bancaires) SONT A LA CHARGE DE L'ORDONNATEUR et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.

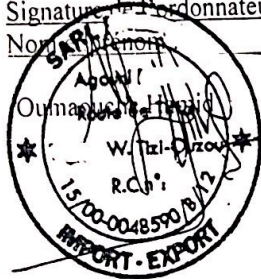
Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° 00580-040449-300-0-24-00  
Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements  
Dans le cadre de ce crédit documentaire.

Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce Internationale.

Tarif douanier : 2 / 2 / 0 / 3 / 0 / 0 / 0 / 0 /

Signature de l'ordonnateur :  
Nom : W. Tizi-Djoudj

date : 02/08/2016



Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE 0 L'ADRESSE 01 RUE Mustapha BOUHIRED, Alger :

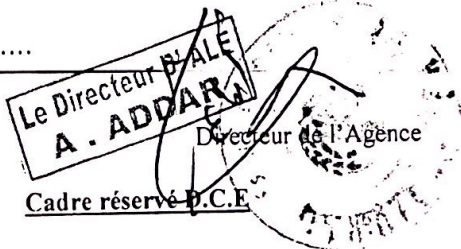
Document PREG : montant 35.317.000,00 cours 12,6724 date 03.10.2016

Ou / Ticket autorisation (AUT1) : montant, date de validité, nature du crédit.

Attestation de domiciliation de revente en l'état :    x oui    O non  
Attestation de domiciliation de prestation :        O oui    x non  
Autorisation pour importations produits réglementés : O oui    x non  
Lettre d'engagement de non revente en l'état        O oui    x non

Autres précisions : .....

Signature (s) et cachet :  
Responsable étranger marchandises



Date 03/08/2016

Instructions et/ou observations :  
Date et visa de l'admission :

\* Le modèle de demande d'ouverture à télécharger du site web de la banque, sera effectif très prochainement. Le Client peut utiliser le modèle d'ouverture du Crédoc sur site web de la banque, le télécharger et le renseigner.

Instance Type and Transmission: 2A  
(Facility of Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status: Network Ack  
Priority/Delivery: Normal  
Message Input Reference: 1147 160809BADRDZALAXXX2120029108  
Message Header  
Swift Input: FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender: BADRDZALXXX  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL  
ALGIERS DZ  
Receiver: BREDFRPPXXX  
BRED BANQUE POPULAIRE  
(HEAD OFFICE)  
PARIS FR

MUR T.A Message Text

- 27: Sequence of Total 1/1
- 40A: Form of Documentary Credit IRREVOCABLE
- 20: Documentary Credit Number 16 500 447
- 31C: Date of Issue 160809
- 40E: Applicable Rules UCP LATEST VERSION
- 31D: Date and Place of Expiry 161030 FRANCE
- 51A: Applicant Bank - FI BIC /DGA-OI/SDCD  
BADRDZAL  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL  
ALGIERS DZ
- 50: Applicant SARL  
AGOUNI R ROUTE DE TIZI  
TIZI-OUZOU ALGERIE.
- 59: Beneficiary - Name & Address  
/BRASSERIE DE SAINT-OMER  
9 RUE EDOUARD DEVAUX BP 90190  
62504 SAINT-OMER, FRANCE.  
TEL/(33)0321981600  
FAX/(33)0321987602
- 32B: Currency Code, Amount  
Currency: EUR (EURO) #279.504.48#  
Amount
- 39B: Maximum Credit Amount  
NOT EXCEEDING
- 41A: Available With... By... - FI BIC  
BREDFRPP  
BRED BANQUE POPULAIRE  
(HEAD OFFICE)  
PARIS FR  
BY PAYMENT
- 43P: Partial Shipments INTERDIT
- 43T: Transshipment INTERDIT
- 44E: Port of Loading/Airport of Dep. PORT DE MARSEILLE
- 44F: Port of Discharge/Airport of Dest PORT DE BEJAIA
- 44C: Latest Date of Shipment 161009
- 45A: Descriptn of Goods &/or Services  
BIERES CANETTES FOCL  
CONTRAT DE VENTE CAR PORT DE BEJAIA.

Annexe  
07

L'ORDRE DE LA BADR NOTIFY ORDONNATEUR MARQUE FRET PAYE.  
FACTURES COMMERCIALE ORIGINALE EN 05 EXEMPLAIRES SIGNEES.  
CERTIFIANT QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUTS POINTS  
DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA No CDV29-23062016  
DU 23/06/2016  
COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE  
ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR  
COURRIER DHL A L'ADRESSE DE L'ORDONNATEUR LES DOCUMENTS  
SUIVANTS:

1/16-11:48:56

ServerLp1-1113-000001

1/3 CONNAISSEMENT ORIGINAL  
03 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES  
CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE

47A: Additional Conditions

ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR.  
DOCUMENTS ANTERIEURS A LA DATE D'OUVERTURE DU CREDIT INTERDITS.  
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT INDIQUER LE NUMERO DE CREDIT.  
PAIEMENT SOUS RESERVE INTERDIT SANS NOTRE ACCORD.  
DOCUMENTS AVEC RESERVES SONT SOUMIS A UNE DEDUCTION DE  
NOS FRAIS S'ELEVANT A EUR 300,00  
L'ARTICLE 37 C DES RUU, EDITION 2007, PUBLICATION 600 N'EST PAS  
APPLICABLE.  
VEUILLEZ NOUS ACCUSER RECEPTION DE CE MESSAGE PAR SWIFT  
ET NOUS COMMUNIQUER LA DATE DE NOTIFICATION.  
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE PRESENTES DANS LA LANGUE DE LA  
L/C, OU EN ANGLAIS.

71B: Charges

LES FRAIS NEES EN ALGERIE SONT A LA  
CHARGE DE L'ORDONNATEUR ET LES  
FRAIS NEES A L'ETRANGER SONT A LA  
CHARGE DU BENEFICIAIRE.

48: Period for Presentation

LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE  
PRESENTES DANS LES 21 JOURS SUIVANT  
LA DATE D'EXPEDITION, MAIS DANS LA  
VALIDITE DU CREDIT CREDIT

49: Confirmation Instructions  
CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank

NOUS VOUS AUTORISONS A VOUS REMBOURSER PAR LE DEBIT DE NOTRE  
COMPTE SUR VOS LIVRE, AVEC VALEUR 06 JOURS OUVRES A COMPTER DE  
VOTRE AVIS PAR SWIFT (MT754) CERTIFIANT LA LEVEE DES DOCUMENTS  
CONFORMES AUX TERMES DU CREDIT, A CONDITION QUE CET AVIS NOUS  
PARVIENNE AVANT 12H30 (HEURE D'ALGER) ET QU'IL REPRENNE LA DATE  
DE VALEUR DETERMINEE COMME INDIQUE CI-DESSUS, LE MONTANT DES  
DOCUMENTS AINSI QUE NOS REFERENCES CREDIT DOCUMENTAIRE.

57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC

CMCIFRPP

CM - CIC BANQUES

(CM-CIC CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL - CIC)

PARIS FR

72: Sender to Receiver Information

LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ADRESSES  
EN 01 SEUL PLI PAR COURRIER DHL  
A L'ADRESSE SUIVANTE:  
B-A-D-R (DCAID/DCE/SDCD)  
1, RUE MUSTAPHA BOUHIRED  
16000 ALGER, ALGERIE

----- Message Trailer -----

{CHK: 005CDE1F306D}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report  
Creation Time : 09/08/16 11:48:42  
Application : SWIFT Interface

0001

----- Instance type and Transmission -----  
 Original received from SWIFT  
 Priority : Normal  
 Message Output Reference : 0951 160916BADRDZALXXX2150361036  
 Correspondent Input Reference : 1540 160916BREDFRPPAXXX8524164487

----- Message Header -----  
 Swift Output : FIN 754 Adv of Paymt/Acceptance/Nego  
 Sender : BREDFRPPXXX  
 BRED BANQUE POPULAIRE  
 (HEAD OFFICE)  
 PARIS FR  
 Receiver : BADRDZALXXX  
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL  
 ALGIERS DZ

----- Message Text -----  
 20: Sender's Reference  
 4622320  
 21: Related Reference  
 165001447  
 32A: Principal Amt Paid/Accepted/Nego  
 Date : 26 September 2016  
 Currency : EUR (EURO)  
 Amount : #279.504,48#  
 72: Sender to Receiver Information  
 DOCTS CONFORMES PAR-DHL 2680128614  
 VALEUR 26 SEPTEMBRE 2016 NOUS  
 DEBITERONS V/CTE DANS N/LIVRES DU  
 MONTANT PRECITE.  
 BIEN CORDIALEMENT/MG

----- Message Trailer -----  
 {CHK:3C099EAA4A23}  
 {DLM:}  
 PKI Signature: MAC-Equivalent

7



CREDITS AUTORISES

Formes	Montants	Échéances
Facilité de caisse	15.000.000	16 / 03 / 2017
Avance sur stocks libre et / ou relais Crédoc / Remdoc	35.000.000	16 / 03 / 2017

GARANTIES A METTRE EN PLACE

Natures	Montants	Échéances

GARANTIES MISES EN PLACE

Natures	Montants	Échéances	
* Hypothèque d'un local à usage commercial sis à la sortie Est commune Tizi-Ouzou, sous sol n°2 Bt L05 n°789 d'une superficie de 42,90 m <sup>2</sup>	<u>5.890.000</u>	<u>DA</u>	À l'extinction du crédit
* Caution personnelle et solidaire de l'associé unique à hauteur de nos engagements	<u>4.500.000</u>	<u>DA</u>	
* DAM à notre profit en 1 <sup>er</sup> à la hauteur de nos engagements	<u>4.500.000</u>	<u>DA</u>	

OBSERVATIONS

--

Tizi Ouzou le: 16 / 03 / 2016

*Le directeur d'agence*

# Table des matières

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des annexes

Sommaire

Introduction Générale .....01

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Introduction .....04

**Section 01 : la domiciliation des opérations du commerce international .....05**

1. La domiciliation bancaire .....05

2. La domiciliation des importations .....05

2.1.Contrôle préalable de domiciliation des importations .....06

2.2.L'ouverture du dossier de domiciliation .....06

2.3.Gestion et suivi du dossier de domiciliation .....08

2.4.L'apurement de la domiciliation .....08

3. La domiciliation des exportations .....09

3.1.Contrôle préalable de domiciliation des exportations .....10

3.2.L'ouverture du dossier .....10

3.3.Gestion et suivi du dossier de domiciliation .....11

3.4.L'apurement de la domiciliation .....11

**Section 02 : Les documents usuels du commerce international .....12**

1. Les documents de prix .....12

1.1.La facture pro-forma .....12

1.2.La facture commerciale .....13

1.3.La facture consulaire .....13

1.4.La note de frais .....13

1.5.La facture douanière .....13

2. Les documents de transport .....14

2.1.Le connaissement maritime .....14

2.2.Connaissement de charte partie .....15

2.3.Connaissement de transport combiné .....15

2.4.La lettre de transport aérien .....	15
2.5.La lettre de voiture internationale .....	16
2.6.Le duplicata de la lettre de voiture internationale .....	17
2.7.Le forwarder certificate of receipt .....	18
2.8.Le récépissé postal.....	18
3. Les documents d'assurance.....	18
3.1.La police au voyage .....	19
3.2.La police flottante, ou police d'abonnement.....	19
4. Les documents douaniers .....	19
5. Les documents annexes .....	19
5.1.Le certificat d'origine .....	19
5.2.Le certificat de provenance .....	20
5.3.Le certificat du contrôle de qualité.....	20
5.4.Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	20
5.5.Le certificat vétérinaire.....	20
5.6.Le certificat d'analyse.....	20
5.7.Le certificat d'usine .....	20
5.8.Le certificat de circulation des marchandises .....	21
5.9.Le certificat de poids et colisage .....	21
<b>Section 03 : Les incoterms.....</b>	<b>21</b>
1. Définition des incoterms .....	21
2. Fonctions et importance des incoterms .....	22
3. Analyse des modifications des incoterms 2020 par rapport aux incoterms 2010 .....	23
4. Liste des incoterms .....	24
5. Transfert des risques .....	26
5.1.Vente au départ.....	26
5.2.Vente à l'arrivée.....	26
6. Le choix de l'incoterm.....	27
7. Limites des incoterms et précautions à prendre lors de leur utilisation .....	29
7.1.Limites des incoterms .....	29
7.2.Précautions lors de l'utilisation des incoterms .....	29
<b>Conclusion .....</b>	<b>31</b>

## Chapitre II : Les moyens de financement des opérations du commerce international et les risques y afférent

<b>Introduction .....</b>	<b>32</b>
<b>Section 01 : les risques et les garanties du commerce international.....</b>	<b>33</b>
1. Les risques du commerce international .....	33
1.1. La notion de risque .....	33
1.2. Typologie de risques .....	34
1.2.1. Le risque pays .....	34
1.2.1.1. Le risque de non-transfert.....	35
1.2.1.2. Le risque de catastrophes naturelles.....	35
1.2.1.3. Risque politique .....	35
1.2.2. Risque de change .....	35
1.2.3. Risque juridique.....	36
1.2.4. Risque économique ou de fabrication.....	37
1.2.5. Le risque technologique .....	37
1.2.6. Le risque commercial.....	38
1.2.6.1. Le risque de non-paiement .....	39
2. Les garanties bancaires des opérations de commerce international.....	39
2.1. Définition.....	39
2.2. Les formes de garanties.....	39
2.2.1. La garantie à première demande.....	40
2.2.2. La garantie documentaire .....	40
2.2.3. Le cautionnement .....	40
2.3. Les intervenants.....	40
2.3.1. Le donneur d'ordre .....	40
2.3.2. Le bénéficiaire .....	40
2.3.3. Le garant.....	41
2.3.4. Le contre garant .....	41
2.4. Les modes d'émissions .....	41
2.4.1. La garantie directe .....	41
2.4.2. La garantie indirecte .....	42
2.5. Les différentes sortes de garanties.....	43
2.5.1. La garantie de soumission .....	43
2.5.2. La garantie de restitution d'acompte .....	44

2.5.3. La garantie d'exécution de contrat .....	44
2.5.4. La garantie retenue de garantie ou garantie de maintenance .....	44
2.6. Autres types de garanties.....	44
2.6.1. Garantie de découvert bancaire .....	45
2.6.2. Garantie douanière .....	45
2.6.3. Garantie de paiement .....	45
2.6.4. La lettre de crédit stand-by .....	45
<b>Section 02 : le financement des importations .....</b>	<b>47</b>
1. Le crédit documentaire .....	47
1.1.Définition et intervenants.....	47
1.2.Déroulement et mécanisme d'une opération de Credoc .....	49
1.3.Les types de Credoc selon le degré de sécurité .....	51
1.3.1. Le crédit documentaire irrévocable .....	52
1.3.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	52
1.4.Les types de crédit documentaire selon le mode de réalisation .....	52
1.4.1. Par paiement à vue.....	52
1.4.2. Par paiement différé.....	52
1.4.3. Par acceptation.....	53
1.4.4. Par négociation .....	53
1.5.Les Credoc spéciaux .....	53
1.5.1. Le crédit documentaire revolving.....	53
1.5.2. Le crédit documentaire « Red clause » .....	54
1.5.3. Le crédit documentaire « Green clause » .....	54
1.5.4. Le crédit transférable .....	54
1.5.5. Le crédit documentaire « back to back » .....	54
1.6.Avantages et inconvénients du crédit documentaire .....	54
2. La remise documentaire .....	56
2.1.Définition et intervenants.....	56
2.2.Déroulement et mécanisme d'une opération de Remdoc .....	58
2.3.Les modes de réalisation d'une remise documentaire.....	59
2.3.1. Documents contre paiement .....	60
2.3.2. Documents contre acceptation .....	60
2.3.3. Documents contre lettre d'engagement.....	60
2.4.Avantages et inconvénients de la remise documentaire .....	61

3. Analyse comparative entre le Credoc et la Remdoc .....	62
4. Le crédit-bail international .....	64
4.1.Définition .....	64
4.2.Les caractéristiques du crédit-bail .....	64
4.3.Fonctionnement du crédit-bail.....	65
4.4.Avantages et inconvénient .....	66
<b>Section 03 : le financement des exportations .....</b>	<b>66</b>
1. Le crédit fournisseur .....	67
1.1.Définition .....	67
1.2.Caractéristiques .....	67
1.3.Déroulement du crédit fournisseur .....	68
2. Le crédit acheteur .....	70
2.1.Définition .....	70
2.2.Caractéristiques .....	70
2.3.Déroulement du crédit acheteur .....	71
2.4.Avantages et inconvénient .....	72
3. Le crédit de préfinancement .....	73
3.1.Définition .....	73
3.2.Caractéristiques .....	74
3.3.Avantages et inconvénients.....	74
4. Les avances en devise à l'export .....	75
4.1.Définition .....	75
4.2.Caractéristiques .....	75
4.3.Déroulement de l'opération.....	75
4.4.Avantages et inconvénients .....	76
5. Mobilisation de créances nées sur l'étranger .....	76
5.1.Définition .....	76
5.2.Caractéristiques .....	76
5.3.La procédure de traitement.....	77
5.4.Avantages et inconvénients.....	77
6. L'affacturage .....	77
6.1.Définition .....	77
6.2.Caractéristiques .....	78
6.3.Déroulement de l'affacturage.....	78

6.4. Avantages et inconvénients .....	79
7. Le forfaitage .....	80
7.1. Définition .....	80
7.2. Caractéristiques .....	80
7.3. Déroulement de l'opération.....	81
7.3.1. La négociation .....	81
7.3.2. La réalisation .....	81
7.4. Avantages et inconvénients.....	82
<b>Conclusion .....</b>	<b>84</b>

### **Chapitre III : déroulement d'une opération de crédit documentaire au sein de la BADR banque**

<b>Introduction .....</b>	<b>85</b>
<b>Section 1 : présentation générale de la banque d'agriculture et de développement Rural « BADR » .....</b>	<b>86</b>
1. Historique et évolution de la BADR.....	86
1.1. Etapes d'évolution de la BADR : .....	86
1.2. Le secteur stratégique de la BADR .....	89
1.3. Les opérations courantes de la BADR.....	89
2. Missions et activités .....	90
2.1. Missions de la BADR .....	90
2.2. Les activités de la BADR.....	91
3. Les objectifs de la BADR .....	91
4. Présentation de l'agence d'accueil.....	92
4.1. L'organisation de l'agence .....	93
<b>Section 2 : Rôle et organisation du service étranger.....</b>	<b>94</b>
1. Place et rôle du service étranger.....	94
2. Rôle du chef de service .....	94
3. Organigramme du service étranger.....	95
4. Relation du service étranger.....	96
4.1. Relation internes .....	96
4.1.1. Relations fonctionnelles .....	96
4.1.2. Relations hiérarchiques .....	96
4.2. Relations externes .....	96

4.2.1. La banque d'Algérie .....	96
4.2.2. L'administration des douanes.....	97
4.2.3. Le ministère de commerce .....	97
<b>Section 03 : déroulement d'une opération d'importation par CREDOC au sein de la BADR.....</b>	<b>98</b>
1. Le contenu du contrat commercial pour les parties contractantes.....	98
2. L'ouverture du dossier de domiciliation au sein de la BADR, agence 580 .....	99
3. Ouverture du crédit documentaire à l'import.....	100
4. Emission du crédit documentaire .....	103
5. La réalisation du Credoc .....	104
6. Apurement du dossier de domiciliation .....	105
7. Analyse des résultats.....	105
8. Simulation de l'ouverture d'un crédit documentaire comme moyen de financement.....	109
<b>Conclusion .....</b>	<b>112</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>113</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Les annexes</b>	
<b>Table des matières</b>	

## Résumé

Le commerce extérieur est un des piliers fondamentaux de l'économie d'un pays, son importance est capitale pour son bon fonctionnement et sa prospérité.

L'éloignement géographique et les diverses différences entre les pays donnent naissance à un grand nombre de risques et de complications, c'est pour cette raison qu'il est nécessaire d'organiser correctement les procédures du commerce international selon des règles et des lois édictées par un organisme à vocation internationale (CCI). L'application de ces règles et pratiques incombe aux banques, car leur rôle est très important dans la mesure où, elles mettent en place des techniques de financement (crédit documentaire, remise documentaire, crédit acheteur, crédit fournisseur...etc.) afin d'assurer un niveau de sécurité maximale pour les transactions internationales. Le strict respect de la réglementation est de rigueur, grâce à l'utilisation de certaines techniques bancaires basées sur certains types de documents donnant un apaisement aux importateurs et aux exportateurs.

Notre objectif à travers cette étude est de montrer les différentes techniques de financement utilisés, en mettant l'accent sur les plus utilisées en Algérie, le but est de vérifier leur coût, leur efficacité, leurs risques et d'analyser les résultats d'un des modes de financement, et cela en traitant une opération de financement d'importation au niveau de la BADR : agence 580 de Tizi-Ouzou.

## Mots clés

Commerce extérieur, documents, incoterms, domiciliation, techniques de financements, risques, garanties.

## **Abstract**

Foreign trade is one of the fundamental pillars of a country's economy, its importance is crucial for its proper functioning and prosperity.

The geographical distance and the various differences between countries give rise to a large number of risks and complications, this is why it is necessary to properly organize the procedures of international trade according to rules and laws enacted by an organization with international vocation (ICC). The application of these rules and practices is the responsibility of the banks, as their role is very important insofar as they implement financing techniques (documentary credit, documentary collection, free transfer, etc.) in order to ensure a maximum level of security for international transactions. Strict compliance with regulations is required, thanks to the use of certain banking techniques based on certain types of documents, which provide oppeasement to importers and exporters.

Our objective through this study is to show the various techniques of financing used, by emphasizing the most used in Algeria, the goal is to check their cost, their efficiency, their risks and to analyze the results of one of the modes of financing, and that by treating an operation of financing of importation at BADR bank : agency 580 of Tizi-Ouzou.

## **Keywords**

Foreign trade, documents, incoterms, domiciliation, financing techniques, risks, guarantees.