

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



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International

Sujet :

**Financement du commerce extérieur par le
crédit documentaire
Cas : BADR de Tizi-Ouzou**

Réalisé par :
LOUNIS Nadjib & LARBI Aghiles

Encadré par :
ABIDI Mohammed

Promotion : 2021/2022

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce travail.

Nous tenons à remercier nos parents pour tous leurs sacrifices, ainsi que tous les membres de nos familles et nos amis.

Nos vifs remerciements à M. ABIDI pour avoir accepté de diriger ce travail.

A toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce rapport, mille mercis.

BA : Banque d'Algérie

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

C.I : Commerce International.

CCI: Chambre De Commerce International.

CFR: Cost And Freight.

CIF: Colt Insurance And Freight.

CIP: Carriage And Insurance Paid To.

CNIS : centre national des l'information et des statistiques

CPT: Carriage Paid To.

DAF: Delivered At Frontier.

DAP: Delivered At Place On Rendu Au Lieu De Livraison.

DAP: Delivered At Place.

DAT: Delivered At Terminal On Rendu Au Terminal.

Dat: Delivered At Terminal.

DDP: Delivered Duty Paid.

DDU: Delivered Duty Unpaid.

DEQ: Delivered Ex Quay.

DES: Delivered Ex Ship.

DGAOI : direction général adjoint des opérations à l'international

Exw: Ex Works.

FAS: Free Alongside Ship.

FOB: Free On Board.

Incoterms: International Commercial Terms.

L/C: Lettre de Crédit.

LTA: Lettre De Transport Aérienne

RUU: Règles et Usances Uniformes.

SBF : Sauf Bonne Fin.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

TVA : Taxe sur Valeur Ajouté

Liste des tableaux

Tableau N°1 : les clauses du contrat du commerce international	17
Tableau N°2 récapitulatif des différents incoterms	26

Liste des schémas

Schéma N°01 : L'encaissement simple par virement	37
Schéma N°02 : Encaissement simple par traite ou par chèque	39
Schéma N°03 : Le déroulement de la remise documentaire	42
Schéma N°04 : Crédit irrévocable, confirmé par la deuxième banque	52
Schéma N°05 : opération d'ouverture du crédit documentaire	53
Schéma N°06 : Crédit documentaire réalisable par paiement à vue	55
Schéma N°07 : crédit documentaire réalisable par acceptation	56
Schéma N°08 : Organigramme de l'agence BADR 580	69

Introduction générale.....	01
----------------------------	----

CHAPITRE 1 : LES FONDEMENTS DU COMMERCE EXTERIEUR

Introduction	04
Section 1 : présentation du commerce international	04
Section 02 : évolution et réformes du commerce international en Algérie	09
Section 3 Les éléments fondamentaux du commerce international	15
Conclusion	27

CHAPITRE 2 : LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT

Introduction	28
Section 1 : les instruments de paiement utilisés dans le commerce international	28
Section 02 : l'encaissement simple	37
Section 03 : la remise documentaire	40
Conclusion	44

CHAPITRE 3 : LE MODE DE FINANCEMENT A COURT TERME

Introduction	45
Section 01 : La domiciliation bancaire	45
Section 02 : le crédit documentaire	50
Section 03 : Les risques du crédit documentaire	62
Conclusion	64

CHAPITRE 4 : OPERATION DE FINANCEMENT PAR CREDOC AU SEIN DE LA BADR

Introduction	65
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	65
Section 02 : Les différents produits et services de la BADR	70
Section 03 : le traitement du dossier par crédit documentaire a l'import	73
Conclusion.....	82
Conclusion générale	83

Bibliographie

Annexes

Table des matières



Introduction Générale



L'échange des biens et services, entre les différentes nations, est un phénomène ancien. Cependant, depuis la seconde guerre mondiale les échanges internationaux ont connu un développement remarquable. L'économie mondiale est devenue de plus en plus intégrée, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

Certes, l'apparition d'une économie mondiale, la dissémination des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, l'ascension de nouvelles puissances économiques, la forte accélération de la croissance et la poussée démographique, ont favorisé l'essor du commerce international et l'intégration économique. Ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation.

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

Il n'est pas facile de résoudre ces problèmes lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude en particulier si l'un ou l'autre des pays concernés souffre des restrictions douanières ou monétaires. De plus, la différence de langue peut entraîner des erreurs d'interprétation sur les modalités de la transaction.

Le financement contribue au commerce international dans quatre domaines : la facilitation des paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et des expéditions. Toute transaction de financement du commerce implique une combinaison de ces quatre éléments, adaptée aux circonstances d'un marché donné ou d'une relation commerciale particulière, l'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un système de procédures efficaces, modernes et simples, condition essentielle pour l'édification d'un environnement compétitif pour soutenir le développement du commerce extérieur.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Certes, un contrat de vente bien négocié et un crédit documentaire

bien conçu et suivi par un personnel compétant permettent de circonscrire la méfiance entre les contractants et d'écarter les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

L'exportateur, a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier avec comme contrainte la conciliation des intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégagant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et des instruments financiers, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Problématique

L'objet de notre travail de recherche est d'avoir une vision globale sur le commerce international et de démontre ses différents techniques de financement. Parmi ces techniques de financement qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire qui est un mécanisme qui répond généralement au désir du vendeur et à l'acheteur.

C'est pourquoi nous nous sommes intéressés par l'étude des moyens de paiement en particuliers le crédit documentaire, a cet effet, le problème de cette étude se résume dans la question suivante :

« Quelle est la procédure à suivre lors d'une opération d'importation par crédit documentaire au sien de la BADR ? »

Objectif de la recherche

Pour tenter de répondre à cette question, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les objectifs suivants :

- Avoir une vision globale sur le commerce international et présenter les différents risques liés au commerce international et les moyens de se couvrir contre eux.

- Présenter les différents instruments et techniques de financement dans les transactions internationales.
- Expliquer et analyser le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.

Choix du sujet

Le choix de ce sujet est motivé par :

- L'épanouissement du commerce international dans le monde entier ;
- L'importance des techniques de paiement à l'international dans le processus de réalisation des opérations de commerce international en particulier le crédit-documentaire.

Méthodologie de la recherche

Pour ce, nous avons adoptés une méthodologie qui s'articule autour d'une démarche descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème, en utilisant des techniques documentaires qui consistent à collecter des informations répertoriées dans des ouvrages, mémoires, revues et site internet, et une démarche analytique à travers un stage pratique effectué à la BADR de Tizi-Ouzou en étudiant un cas de financement du commerce international par crédit documentaire.

Structure de la recherche

Pour mieux appréhender l'objet de notre sujet, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre nous allons voir les fondements du commerce extérieur
- Le deuxième chapitre examinera les différents instruments de paiement à l'international.
- Le troisième chapitre parlera du mode de financement à court terme
- Le dernier chapitre portera sur une étude d'un cas pratique de financement d'une opération de commerce international par crédit documentaire au sein de la banque BADR de Tizi-Ouzou.

Chapitre 1



Les fondements du commerce extérieur



Introduction

L'échange a donné naissance à la notion du commerce extérieur sous forme d'échange des biens et services au-delà des frontières géographiques, qui ne cessent d'ailleurs de se développer.

Le commerce extérieur n'est pas un phénomène récent ; en effet, déjà au 19^{ème} siècle, il progressait à un rythme supérieur celui de la production mondiale. Cette tendance se confirme et même s'accroît après 1945. Il représente un élément essentiel dans le développement de l'économie.

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde et le besoin ressenti par l'homme à faire

« Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques ».¹

Section 1 : présentation du commerce international

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

1.1. Le commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

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

1.1.1. Les importations

Le terme «importation» désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)².

1.1.2. Les exportations

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

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens.

Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

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

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation³.

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

² <http://economie.trader-finance.fr/importation/> consulté le 04/06/2022 à 10h26

³ RAINELLI (Michel): le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

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

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

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

1.2.3. La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

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

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

1.2.4. Paradoxe de W. Léontief

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2.6. La théorie de l'écart technologique

Posner qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation

de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.⁴

1.3. Présentation de la Chambre de Commerce International (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels⁵.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées. En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

1.3.1. Les services de la CCI

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

⁴ <http://www.glossaire-international.com> consulté le 06/06/2022 à 12h03

⁵ <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 06/06/2022 à 18h13

Section 02 : évolution et réformes du commerce international en Algérie**2.1. Évolution du commerce extérieur en Algérie**

Les réformes affectant le commerce extérieur de l'Algérie constituent un élément important du processus de transformation engagé par le pays à partir de la seconde moitié des années 1980.

La libéralisation du commerce extérieur en Algérie s'entame vraiment dans les années 1994, pour passer d'une économie dirigée (fermée) vers une économie de marché. Ce changement radical du système n'est pas sans conséquences, en effet des mesures draconiennes sont prises. Ci après nous allons retracer les différentes périodes qu'a connues l'Algérie en opérant ce vaste chantier de réformes.

2.1.1. Crise de 1985-86 et lancement du processus de réforme

En 1985, la chute brutale du prix du pétrole, à laquelle s'ajoute celle du dollar, non anticipée par le gouvernement, lequel continuera longtemps à escompter un redressement des cours, exerce un choc sur l'économie. Les exportations baissent. A leur suite, et sous le coup de mesures d'austérité, les importations diminuent également. Rapidement, toute l'économie est paralysée.⁶

Une vision à long terme basée sur la recherche d'une insertion active dans l'économie mondiale est mise en place.

Le dépôt de candidature en vue de l'accession au GATT (1987) constitue la première manifestation de ce changement du contexte macroéconomique.

Elle vise trois objectifs :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur constituant la condition première de cette diversification à moyen-long terme des exportations et de la production
- Le relèvement du niveau général de la compétitivité industrielle afin de mieux préparer les industries à affronter les effets de la concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

⁶ Fatiha Talahite, réformes et transformations économiques en Algérie, URL: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00684329/document> consulté le 06/06/2022 à 21h40

La loi de finance complémentaire n° 90.16 du 7 août 1990, admet désormais l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'importation et d'exportation. Cette première désétatisation du commerce extérieur s'inscrit dans le cadre des accords de stand-by négociés et signés avec le FMI (mai 1989 et juin 1990), constituant également une mesure stratégique de gestion du rapport avec l'institution financière internationale.

2.1.2 Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international 1988/1990

La loi n° 28.29 du 25 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce international⁷ dispose que les programmes d'importation de biens et de services se réalisent dans le cadre du programme général du commerce international essentiellement par concessions accordées à des entreprises ou organismes publics qu'à des groupements d'intérêt. Au cours de cette période, furent mises en place les devises au profit des entreprises publiques qui viennent en remplacement des autorisations d'importations.

2.1.3. L'évolution des échanges par produits

2.2.3.1. Les importations

Le début de la décennie 1990 est marqué par une forte consommation de produits alimentaires et boissons. Ce fait est dû à la politique gouvernementale qui s'est retrouvée face à une situation critique de manque de liquidités. Le gouvernement a, de ce fait, commencé à réduire le taux de croissance des importations, puis s'est concentré essentiellement sur les produits de première nécessité. A partir de 2001, la structure des produits importés reprend sa place des années d'avant 1990, à savoir, les approvisionnements industriels et les machines et autres biens d'équipement.

2.1.3.2. Les exportations

Les exportations Algériennes sont constituées pour la plupart de fuels et lubrifiants représentant, durant toute la période (1980 -2005), un taux avoisinant les 98%.

Cette situation fait de l'Algérie un pays mono-exportateur d'hydrocarbures, d'où sa vulnérabilité aux chocs externes.

Les produits exportés sont, bien sûr, le pétrole brut et les condensas avec une moyenne proportionnelle dépassant les 95% durant toute la période (1980-2005). Le taux des

⁷ Loi n° 28.29 du 25 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce international, JORA N° 29 du 20 juillet 1988.

hydrocarbures dans la structure des exportations est assez élevé créant ainsi une situation de dépendance envers l'extérieur. Cette situation nécessite néanmoins d'être appréhendée de près et d'être développée

Les conséquences néfastes de l'ouverture de l'économie Algérienne sur l'extérieur sont multiples en raison de la position prédominante des hydrocarbures dans les exportations totales, représentant la quasi-totalité des recettes de ces dernières. Cette situation est très délicate dans la mesure où elle représente un risque pour toute la situation économique interne.

2.1.4. Les indicateurs du commerce extérieur de l'Algérie observés durant les années 2018/2019/2020

Le commerce extérieur des marchandises de l'Algérie a enregistré ce qui suit :

2.1.4.1. Pour les exportations

Les exportations globales ont marqué un repli de 14,29 % au cours de l'année 2019. En effet, les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période avec une part de 92,80 % de la valeur globale, marqués par une baisse non négligeable de l'ordre de 14,48 % par rapport à l'année 2018, pendant que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec seulement 7,20 % de la valeur globale des exportations, soit l'équivalent de 2,58 milliards USD, en enregistrant ainsi une baisse de 11,80 %.

Les indicateurs du commerce extérieur enregistrés durant l'année 2019 sont en net repli par rapport à ceux de l'année 2018. En effet, les exportations d'hydrocarbures ont baissé de 5,62 Milliards USD, vers un niveau de 33,24 Milliards USD contre 38,87 en USD en 2018, soit une baisse de -14,48%.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles se sont vues reculer, de 345,19 Millions USD pour atteindre un montant de 2,58 Milliards USD, contre 2,92 Milliards USD en 2018.⁸

2.1.4.2. Pour les importations

Durant l'année 2016 et renforcés en 2017, ont permis de réduire la facture des importations de S'agissant des importations, les mesures d'encadrement du commerce

⁸ Direction des Etudes et de la Prospective, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, 2019, P 14. URL: https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com consulté le 19/06/2022 à 10h40

extérieur prises près de 1,1 Milliard USD passant ainsi de 47 Milliards USD en 2016 à 45,9 Milliards USD en 2017, soit une baisse de -2%. C'est la troisième année consécutive que les importations enregistrent une réduction de 6,9 Milliards entre (2015/2014) et de 4,7 Milliards USD entre (2016/2015). Et remonte ainsi en 2018 pour atteindre un montant de 46,33 Milliards USD. En 2019 la facture d'importation marque encore une baisse de 4,4 Milliards USD par rapport à l'année 2018 passant ainsi à 41,93 Milliards USD soit un repli de 9,49%.⁹

Au total, le déficit de la balance commerciale enregistré pour l'année 2019 s'est encore creusé pour s'élever à 6,11 milliards USD, traduisant ainsi une augmentation de ce déficit de près de 1,58 milliards USD par rapport à l'année 2018. Il en est de même pour l'écart du taux de couverture des importations par les exportations qui s'est aussi creusé de 4,79% passant de 90,22% en 2018 à 85,43% en 2019.¹⁰

Un volume global des importations de 9,12 milliards USD, soit un recul de 19,52 % par rapport aux résultats de la même période de l'année précédente, un volume global des exportations de 7,62 milliards USD, soit une baisse de l'ordre de 24,89 % par rapport aux résultats de la même période de l'année 2019, un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 1,50 milliard USD.

Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de l'ordre de 83,50 % durant le premier trimestre de l'année 2020, contre un taux de 89,48 % pour la même période en 2019.¹¹

2.2. Les réformes sur le commerce extérieur en Algérie

En 1991, pour le passage à l'économie de marché, le gouvernement obtient un crédit du FMI, en respectant le plan d'ajustement structurel imposé par celui-ci, au cours de cette période, le dinar est dévalué de 20 % et les députés adoptent à une large majorité une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui autorise les compagnies étrangères à prendre des participations d'un montant maximal de 49% dans les gisements algériens.

⁹ Direction des Etudes et de la Prospective, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, 2019, P 06. URL: https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.pdf consulté le 19/06/2022 à 11h14

¹⁰ Direction des Etudes et de la Prospective, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, 2019, P 04. URL: https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.pdf 19/06/2022 à 11h48

¹¹ Direction des Etudes et de la Prospective, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, 2020, P 04. URL: https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_comext_1er_trimestre_20_vf.pdf 19/06/2022 à 13h40

En 1992, l'instauration d'une économie de guerre marquée par l'austérité conçoit un rationnement des devises pour limiter l'importation et un resserrement du contrôle de l'administration sur les circuits économiques.

En 1993, l'Algérie fait de son rééchelonnement de la dette extérieure son premier objectif (le service de la dette représente environ 75% des recettes à l'exportation). Les négociations avec le FMI s'achèvent en décembre de la même année sur un constat de désaccord, le gouvernement se prononce en faveur d'une diversification des exportations. Cette période débute lorsque l'Algérie, en situation de quasi-cessation de paiements, accepte les termes d'un Plan d'ajustement structurel (PAS) signé en avril 1994 avec le FMI. La mise en œuvre du plan demeure partielle et sélective en raison du contexte politique et sécuritaire.

L'Algérie obtient à ce titre un ensemble de mesures dérogatoires. Le PAS s'articule autour de quatre grands objectifs :

- Favoriser une forte croissance économique :
- Assurer une convergence rapide de l'inflation vers les taux en vigueur dans les pays industrialisés ;
- Atténuer les retombées transitoires de l'ajustement structurel sur les couches les plus défavorisées de la population ;
- Rétablir la viabilité de la position extérieure tout en constituant des réserves de change suffisantes.

Durant la même année, l'Algérie obtient du club de Paris, un accord de rééchelonnement d'une partie de sa dette publique qui atteint 16 milliards de dollars.

En 1995, l'Algérie obtient le rééchelonnement de sa dette de 3,2 milliard de dollars auprès des banques, un deuxième accord est signé avec le FMI, dit «de facilité élargie », pour une durée de trois ans, qui tient compte des efforts engagés : Libération des prix et du commerce extérieur, disparition du déficit budgétaire, privatisation des entreprises publiques, et son ouverture aux compagnies étrangères sont autant de promesses de recettes pour les prochaines années.

L'année 1996 est caractérisée par l'augmentation des cours du pétrole, et la mise en service de gazoduc « Transmed», qui relie l'Algérie à l'Espagne à travers le Maroc. Durant

cette même année l'Algérie est amenée à réactiver le dossier de l'accession à la nouvelle Organisation mondiale du commerce créée l'année précédente.

En 1997, l'augmentation des exportations d'hydrocarbures et le ralentissement des importations contribuent à l'amélioration des comptes publics.

En 1998, le secteur des hydrocarbures est durement affecté par la chute, des cours du pétrole à la fin de l'année, ce qui augmente les prévisions de déficit public, remettant en cause le fragile équilibre financier du pays, les privatisations se poursuivent accompagnées de hausses du chômage (À cause du rythme lent de la privatisation).

En 1999, la forte remontée des cours du pétrole agit notamment sur la balance des paiements, les réserves en devises, ou le poids du service de la dette, mais cette augmentation ne règle pas les problèmes structurels du pays, que sont le chômage ou la faiblesse de la production industrielle.

En 2000, le maintien des cours du pétrole à un haut niveau, permet au gouvernement d'envisager une relance modérée de l'économie, et constituer un fond de régulation destiné à diminuer les effets de la fluctuation des prix des hydrocarbures.

En 2001, la poursuite des hausses des prix des hydrocarbures est à l'origine d'une augmentation exceptionnelle du PIB, l'excédent commercial augmente et le service de la dette diminue, tandis que les conditions économiques demeurent très difficiles et le taux de chômage reste élevé.

En 2002, la balance commerciale affiche toujours un solde positif et la dette du pays est en nette réduction.

En 2006, encouragés par la situation financière florissante du pays (62 milliards de dollars de réserves de change fin mars 2006), le gouvernement profitait de la manne pétrolière pour poursuivre le remboursement par anticipation de la dette extérieure.

Après un modeste programme triennal (2001-2004), un plan quinquennal de relance de l'économie (2005-2010) est annoncé.

20 ans après le passage à l'économie de marché, l'économie algérienne demeure très peu industrialisée avec un secteur industriel pesant moins de 5 % du PIB et est principalement constituée de petits services et de commerces (83 % de la superficie économique).

Elle est également caractérisée par les sureffectifs dans les entreprises publiques ainsi que dans l'administration. Les ventes du secteur énergétique représentent encore plus de 95 % de ses recettes extérieures et 60 % du budget de l'État algérien¹².

En 2015, le pays est confronté à une forte chute de ses revenus pétroliers de près de 41% aggravant fortement le déficit de la balance commerciale. Avec une forte dépendance aux hydrocarbures, l'économie algérienne demeure une économie rentière. En 2018, malgré une réduction dans le déficit de la balance des paiements comparativement à 2017 l'Algérie est proche de la cessation de paiements. En effet, les chiffres avancés font état de la situation, les dépenses publiques ayant augmenté à plus de 70 milliards de dollars (augmentation de 12 %6) et les réserves de change diminuant de 200 milliards en 2014 pour passer en 2019 à près de 60 milliards.¹³

Section 3 Les éléments fondamentaux du commerce international

3.1. Les contrats du commerce extérieur

Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers un ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.¹⁴

3.1.1. Définition du contrat du commerce international

Le contrat international est un document juridique signé par les deux parties contractantes (vendeur/acheteur) les obligeant à respecter leurs engagements, il permet de concrétiser par écrit les éléments de la négociation, il a pour objet d'éviter l'apparition de litige.

La rédaction du contrat doit être extrêmement précise afin d'envisager toutes les situations possibles et préserver les intérêts des deux parties.

Pour cela l'exportateur a pour obligations de :

- Livrer la marchandise conforme à l'objet du contrat et au lieu déterminé.
- Le transfert de propriété et la remise des documents qui s'y rapportent.

¹² Mebtoulabderrahmane, les six impacts de la baisse du pétrole sur l'algérie, lematindz.net. URL : <https://www.lematindz.net/news/18298-les-six-impacts-de-la-baisse-du-cours-du-petrole-sur-lalgerie.html>

¹³ Mebtoulabderrahmane, Op. cit.

¹⁴ Article 54 du code de commerce Algérien

- Le délai de livraison, son trajet, le moyen de transport et tous les éléments qui s'y rapportent dans le contrat doivent être respectés.

3.1.2. Obligations des parties

3.1.2.1. Obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises quant aux spécifications du contrat,
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu.
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

3.1.2.2. Obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix.
- L'obligation de prendre livraison de la chose.
- Vérifier la conformité des biens.

3.1.3. L'offre Commerciale

L'offre est un moment privilégié de la réalisation commerciale avec le client.

À ce titre, elle doit présenter des caractéristiques de clarté (engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressé à une personne dénommée (sauf offre à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, des conditions commerciales ou techniques).

L'offre suivie d'une acceptation donne naissance à un contrat.¹⁵

3.1.4. Le transfert de propriété

Ce transfert intervient en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

3.1.5. Transfert de risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas

¹⁵ LEGRAND et MARTUNI, Op.cit., P347

nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi, le recours aux « Incoterms » qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert, des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

3.1.6. Les clauses du contrat du commerce international

Tableau N°1 : Les principales clauses du contrat commercial

Les clauses	Le contenu
La désignation précise des parties	Nom des sociétés, raisons sociales, Adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
L'objet du contrat	La vente de produits ou services. Il faut décrire les aspects techniques du produit, la qualité et l'origine du produit, le volume et/ou la quantité, le poids et le mode d'emballage.
Le prix	Déterminer le prix dans la devise choisie pour la facturation. Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété ; le prix unitaire et le prix total doivent être précisés.
La garantie	Elles doivent être déterminées en termes d'étendue et de durée.
Le mode de transport	Celui-ci dépend de la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité. L'incoterm détermine les obligations respectives des parties du contrat.
La livraison	La date et le lieu de chargement de la livraison doivent être déterminés. Des pénalités de retard peuvent être demandées par l'acheteur en cas de non-respect des délais.
La langue du contrat	Celle-ci doit être maîtrisée par les deux parties.
Le tribunal compétant en cas de litige	Déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.

Source: LEGRAND et MARTUNI, Op.cit., 7ème édition. Page 348/34

3.2. Les documents du commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires en raison de leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique, des différences en matière de lois et de législations des pays respectif et aussi des différences culturelles et linguistiques qui existent.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance, il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des cocontractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents de transports, les documents d'assurances et les documents douaniers.

3.2.1. Les documents de prix**3.2.1.1. La facture pro- forma**

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

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande. Quant au vendeur, elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque.

La facture pro-forma ne figure pas parmi les documents d'une opération Documentaire.

3.2.1.2. La facture définitive (commerciale)

C'est un document de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement l'identité des deux parties, La nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date de facturation, les délais de livraison, les modalités d'expédition....

3.2.1.3 La facture consulaire

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur.

Ce document doit être visé par le consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

3.2.2. Les documents de transport

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

A chaque mode de transport le document approprié : on distingue le connaissement maritime, la lettre de transport aérien, la lettre de voiture routier, la lettre de voiture ferroviaire, le récépissé postal, le document de transport combiné.

3.2.2.1. Le connaissement maritime

Appelé aussi B/L (Bill of loading), le connaissement est un document faisant objet de contrat de transport, il constate la prise en charge ou la mise à bord des marchandises par le transporteur, ainsi que l'engagement de celui-ci de délivrer la marchandise contre remise de ce document

Le B/L est émis par la compagnie maritime ou son agent, sur la base des indications du chargeur ou de son commissionnaire, généralement dans les 24 heures, aux procédures informatisées des ports.¹⁶

a. Les formes du connaissement maritime

- Le connaissement à ordre : l'échange se fait par donation (remise).
- Le connaissement nominatif : l'échange se fait par endossement (c'est le plus courant).
- Le connaissement « Reçu pour embarquement » (Received for shipment).
- Le connaissement dit « Embarqué » (Présence effective à bord du navire).¹⁷

b. Le connaissement de charte- partie

La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus simple.

¹⁶ Jean Escolano, Jaouad Filali, David Lagedamon, Gestion des opérations d'import-export, Foucher 2ème édition

¹⁷ <http://www.logistiqueconseil.org> consulté le 01/02/2022 à 09h48

3.2.2.2. La lettre de transport aérien

La lettre de transport aérien (air way bill) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité.

Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommage ou d'avarie, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité vis-à-vis des tiers¹⁸

3.2.2.3. La lettre de transport routier LTR :

La LTR est un document de transport par route, appelé aussi lettre de voiture CMR. Elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.¹⁹

3.2.2.4. La lettre de voiture international LVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire :

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (Convention Internationale de Rome 1933).

La lettre de voiture internationale (LVI) est établie sur un formulaire rempli pour partie par l'expéditeur, pour partie par le chemin de fer. L'originale est remise au destinataire de l'envoi.

Il ne mentionne qu'un seul expéditeur et qu'un seul destinataire. L'expéditeur est responsable du défaut ou l'inexactitude des mentions.²⁰

3.2.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas (20) kilogrammes.

3.2.2.6. Document de transport combiné (multimodal)

Il fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise.

¹⁸ LEGRAND et MARTUNI, Op.cit., Page 36

¹⁹ Pasco, Op.cit. page 78

²⁰ Corinne Pasco, Op.cit. Page 78

Le document de transport multimodal est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

3.2.3. Les documents d'assurance

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport.

Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

La souscription est formalisée par une police d'assurance qui représente un contrat entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun.

Cette police peut être sous plusieurs formes comme suit :

3.2.3.1. Une police au voyage

Une relation déterminée. Couvre une expédition, pour une valeur et

3.2.3.2. Une police à alimenter

Échelonnées sur une durée indéterminée. Couvre une série d'expéditions

3.2.3.3. Une police flottante ou d'abonnement

Couvre tous les envois d'un exportateur quel que soient les marchandises, les destinations et les modes de transport.

3.2.3.4. Une police tiers- chargeur

Utilisation, par un chargeur, de la police flottante de son transitaire qui le décharge ainsi des problèmes d'assurance transport.²¹

3.2.4. Les autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce international.

²¹Corinne Pasco, Op.cit, page 81

3.2.4.1. Les documents douaniers

Ces documents concernant les déclarations en douane faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

3.2.4.2 Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

3.2.4.3 Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

3.2.4.4 Le certificat sanitaire

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

3.2.4.5 Le certificat phytosanitaire

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

3.2.4.6 Les listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment le nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids....

3.2.4.7 Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi pour les produits cosmétiques.

Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont utilisés : la liste des frais, la liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique.

3.3. Les incoterms**3.3.1. Définition des incoterms**

Le mot « incoterm » est un acronyme de l'anglais International Commercial TERM, c'est-à-dire les termes du commerce international.

Il s'agit d'un élément clé du contrat de vente international de marchandise.

Les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur précisant.

- Le transfert des frais jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?
- Le transfert de risques jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ?
- Les documents à fournir : qui de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?

Ces règles uniformes ont été édictées par la chambre de commerce international, les incoterms ont été publiés pour la première fois en 1936 et sont périodiquement révisés pour tenir compte de l'évolution des pratiques et des modes de transport.

La dernière révision date de 2010.²²

3.3.2. Classement des incoterms

Nous distinguons plusieurs modes de classement :

3.3.2.1. Classement par groupe (famille)

- **Le groupe E** : Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine. EXW
- **Le groupe F** : Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur, il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.
- **Le groupe C** : Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais mais n'apporte pas les risques encourus pendant le transport (risques de perte ou de dommage des marchandises) ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à embarquement ou l'envoi.

²²Escolano, Filali, Lagedamon, Op. Cit, p10

- **Le groupe D** : Le vendeur supporte tous les frais et tous les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

3.3.2.2. Classement selon le type de vente

A) Les incoterms de vente au départ

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. Le vendeur utilisera ces incoterms dans un ordre croissant fonction de sa capacité organisationnelle à prendre en charge le transport.

Au cas où les conditions de prix ou de sécurité ne sont pas satisfaisantes pour accomplir le transport jusque dans le pays de destination, le vendeur se limitera à l'utilisation des incoterms EXW/FCA/FAS/FOB qui dégage sa responsabilité et ses coûts dans son propre pays généralement (sauf s'il y a exportation au départ d'un port ou aéroport d'un pays voisin).

L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Il privilégiera les incoterms CFR/CIF/CPT/CIP.

Les incoterms de « vente au départ » sont les plus couramment utilisés dans le commerce courant (achat et vente de bien de consommation ou industriel).

On retrouve huit termes différents dans cette catégorie, à savoir :

- EXW : EX Works
- FCA : Free Carrier
- FAS : Free AlongSide ship
- FOB : Free On Board
- CFR : Cost and Freight
- CIF : Cost, Insurance, Freight
- CPT : Carriage Paid To
- CIP : Carriage and Insurance

B) Les incoterms de vente à l'arrivée

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport sont à charge du vendeur jusqu'au lieu convenu. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives de l'utilisation de ces incoterms est que le moment de la livraison et donc, souvent, du paiement est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur qui ne dispose d'aucune expérience en matière de gestion logistique à l'international

Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent quatre termes :

- DDU : Delivered Duty Unpaid
- DPU : Delivered at Place Unloaded
- DDP : delivereddutyunpaid

C) L'incoterm DAF

Ou le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

Le choix d'un incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des capacités organisationnelles de l'entreprise et de facteurs extérieurs tels que les habitudes de marchés et les pratiques des entreprises concurrentes. Ce choix conditionnant le montant du contrat de transport, il est important de respecter certaines recommandations.

Tableau N°2 : Récapitulatif des différents incoterms

Incoterms CCI 2010	Définition en français	Désignation
EXW (ex work)...	À l'usine (...lieu convenu)	L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur jusqu'au point de destination.
FCA (freecarriere) ..	Franco transporteur (... lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur,
FAS (freealongsideship)..	Franco le long du navire(port d'embarquement convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu dédouanement réalisé.
FOB (free on board)...	Franco bord (port d'embarquement convenu)	Le transfert de risques et de frais au moment où la marchandise passe le bastingage du navire
CFR (cost and freight)...	Coût et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de frais se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
CIF (cost, insurance and freight)...	Coût, assurance, fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret et souscrit une assurance (obligation minimum police FAP (franche D'avarie particulière) sur la valeur CIF 10). Pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB.....ou CFR).

CPT (carriagepaid to)...	Port payé Jusqu'à (point de destination convenu)	Le transfert des risques et frais à lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur.
CIP (carriage insurance paid to)...	Port et assurance Payés jusqu'à (point destination convenu)	Même transfert de risque que CPT mais c'est le vendeur qui paie le transport et qui fournit et paie l'assurance transport.
DAT (deliveredat terminal)	Rendu au terminal	Le transfert de risque se fait lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur. Le vendeur paye le transport plus l'assurance jusqu'au point convenu avec déchargement.
DAP (deliveredat place)	Rendu au lieu de destination convenu	Le transfert de risque se fait lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur (sans déchargement).Le vendeur paye le transport plus l'assurance jusqu'au point convenu.
DDP (delivereddutyun paid)...	Rendu droits acquittés (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, (marchandise non déchargée) c'est l'incoterm obligations maximum au vendeur. imposant les

Source: Corinne Pasco

Conclusion

Au cours de ce chapitre nous avons pris connaissance des théories du commerce international qui ont mener a son développement, l'évolution du commerce extérieur en Algérie, et toutes les exigences des deux contractants (importateur, exportateur), les conditions de réalisation d'un contrat commercial, les documents requis. Les deux parties contractuelles doivent négocier avec précision les conditions de réalisation de leurs échanges. Ils doivent faire référence aux défirrent incoterms et aux documents exigés afin d'éviter tout problèmes entre eux et réaliser une meilleur transaction dans de bon condition.

Chapitre 2



Les instruments et techniques de paiement



Introduction

Avant de parler des techniques de paiements utilisées dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les instruments de paiement et les techniques de paiement.

En terme simple, un instrument de paiement est la forme prise par le moyen de paiement, l'instrument est toujours matérialisé par un support de paiement (Espèce, chèque, virement). Par contre la technique de paiement est la procédure à suivre pour réaliser le paiement (La remise documentaire, le crédit documentaire...) Pour cela, le choix doit se faire selon le niveau de garantie souhaitée par les deux parties.

Dans ce chapitre nous allons traiter les instruments et les techniques de paiements utilisés par les opérateurs économiques lors d'une internationale transaction.

Section 1 : les instruments de paiement utilisés dans le commerce international**1.1. Le chèque****1.1.1. Définition du chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement donné par un titulaire d'un compte à sa banque pour qu'elle effectue à son profit ou au profit d'un tiers le retrait d'une partie ou de tous les fonds disponibles.

Le chèque est un ordre donné par un importateur appelé le « tireur » à sa banque appelée « tiré » de payer une certaine somme l'exportateur appelé le «bénéficiaire».

1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Si une mention obligatoire ne figure pas sur le chèque ; ce dernier ne peut pas être accepté. Ces mentions obligatoires sont :

- Le mot chèque inséré dans le texte même du chèque
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée. Cette somme doit être écrite en chiffre et en lettre, en cas de différence entre la somme écrite en chiffre et celle écrite en lettre le chèque vaut pour la somme écrite en lettre.

- Le nom de celui qui doit payer (tiré) et qui ne peut être qu'un banquier ou un établissement financier.
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé.
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- La signature de l'importateur (le tireur) qui doit être manuscrite et conforme au spécimen de signature déposé à la banque lors de l'ouverture du compte.

1.1.3. Les différents types du chèque

1.1.3.1. Le chèque d'entreprise

Emis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision jusqu'à l'expiration du délai de présentation.

1.1.3.2. Le chèque visé

Le chèque visé est un chèque ordinaire dont le tiré garantit à la création l'existence de la provision. Cette garantie est effectuée par l'apposition d'un visa.

1.1.3.3. Le chèque certifié

Le chèque certifié est un chèque ordinaire émis par le titulaire du compte dont la banque atteste l'existence de la provision pendant le délai d'encaissement en apposant la mention « certifié pour la somme de... ».

Le bénéficiaire est assuré dans ce dernier cas que, s'il fait diligence pour remettre le chèque à l'encaissement, ce dernier sera payé par la banque.

La certification du chèque peut être demandée par le tireur ou le bénéficiaire ; elle ne peut être refusée par le tiré que pour insuffisance de provision.

1.1.3.4. Le chèque de banque

Le chèque de banque est un chèque émis par une banque soit sur l'une de ses agences, soit sur une autre banque. Compte tenu de la qualité du tireur, le porteur du chèque est assuré de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque.

1.1.3.5. Le chèque barré d'avance

Les chèques barrés d'avance constituent le type de versement par chèque le plus connu du public. En effet, ils sont ceux dont les particuliers se servent de manière habituelle. Les établissements bancaires procurent ces chèques de manière totalement gratuite. Ils ne possèdent un compte bancaire. Ne s'encaisseront que sous la condition Ils ne sont donc pas payables à vue, on ne peut l'échanger contre le montant directement au guichet d'une banque, ni endossables, c'est à dire que l'on ne peut les échanger à une tierce personne.

1.1.3.6. Le chèque de voyage

Le chèque de voyage est émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminée. Leur titulaire les signe une première fois au moment de l'achat, puis une deuxième lors de leur usage à l'étranger. Une pièce d'identité sera demandée lors de cette seconde signature afin de s'assurer de la bonne identité du signataire. Ils peuvent s'échanger contre de l'argent liquide en monnaie locale ou dans toutes les banques et bureaux de change ou même les utiliser comme moyen de paiement chez de nombreux commerçants.

1.1.4. La transmission du chèque

Le bénéficiaire d'un chèque peut l'encaisser chez le tiré (banque) ou le transmettre à une autre personne qui en devient le bénéficiaire après l'avoir endossé.

L'endossement transmet tous les droits résultant du chèque notamment la propriété de la provision.

Pour endosser un chèque, on écrit au verso du chèque l'expression « endossé à l'ordre de..., le (la date) Et la signature.

1.1.5. Le délai de validité du chèque

- Le chèque est valide 3 ans après le délai de présentation.
- Le chèque est valide de 20 jours lorsque le chèque émis est payable en Algérie.
- Le chèque est valide de 30 jours lorsque le chèque émis est payable en Europe ou dans un Etat riverain de la méditerranée
- Le chèque est valide de 70 jours lorsque le chèque émis est payable dans le reste du monde.

1.1.6. Les avantages et les inconvénients du chèque**1.1.6.1. Les avantages**

- Il est facile à utiliser.
- Il est peu coûteux.
- Il est assez répandu et utilisé.
- Il peut remédier au risque de non-paiement en demandant un chèque certifié ou un chèque de banque.

1.1.6.2. Les inconvénients

- Emission à l'initiative de l'acheteur.
- Commissions faibles sur les Temps d'encaissement parfois très long.
- Chèques de montant élevé Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire.
- Coûts élevés pour des chèques à faibles montants.
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tel que l'Allemagne.
- Risque de non-paiement si chèque impayé.
- Recours juridique parfois long et difficile.

1.2. Le virement international**1.2.1 Définition**

« Le virement est un ordre donné par un acheteur (importateur) à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur ». ²³

Le virement est un ordre écrit par lequel le titulaire d'un compte, donne ordre à sa banque de transférer par le débit de son compte un montant déterminé au crédit du compte d'un bénéficiaire.

²³ FRANCOIS Duphil, commerce international, édition Foucher, paris, 2002, p 135

1.2.2. La mise en place du virement international

Pour le virement des fonds à l'étranger, les banques exigent de fournir un minimum de renseignement, et ont généralement des imprimés à cet usage. Ils comportent les mentions suivantes :

- Numéro du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ..
- La somme (le montant de la facture).
- La monnaie (code ISO de la devise).
- La méthode du transfert (courier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT).
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur).
- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le numéro de compte à créditer
- Le motif du règlement (numéro de la facture)

1.2.3. Les formes de virement bancaire international

Le virement bancaire international se pratique sous trois formes :

1.2.3.1. Le virement par courrier

Cet ordre de virement transite par la poste, on constate donc un décalage entre la date du débit du compte client et celle du crédit de celui du fournisseur. En effet, le compte du client est débité le jour même où l'ordre du virement est donné, alors que celui du fournisseur ne sera crédité qu'après plusieurs semaines.

1.2.3.2. Le virement par télex

Cet ordre de virement transite par un réseau de communication entre téléscripteurs, il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier à cause du risque probable d'erreur de rédaction

1.2.3.3. Le Virement SWIFT: (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

C'est une méthode sécurisée pour le transfert d'argent à l'international, ce type de virement permet aux banques et aux établissements de paiement membres du réseau SWIFT d'échanger des fonds et cela de manière rapide et sécurisée à l'échelle mondiale grâce au code propre à chaque transaction commerciale.

Dans ce type de virement international pour les banques utilise ce réseau pour le transfert de message électronique normalisé véhiculé par Swift par ce qu'il est plus sécurisé²⁴.

1.2.4. Les avantages et les inconvénients du virement international :**1.2.4.1. Les avantages**

- Les transferts sont sécurisés.
- Virement est rapide dans les virements SWIFT.
- Le cout est peu élevé et son utilisation facile.
- Le système fonctionne 24h/24. ²⁵

2.2.4.2. Les inconvénients

- Le virement par courrier est lent et dépend des délais de la poste.
- L'initiative du virement appartient à l'acheteur, le vendeur supporte le risque de non-paiement.
- Le virement n'est pas un support de crédit.

1.3. Les effets de commerce**1.3.1. La lettre de change (traite)**

La lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel une personne appelée l'exportateur (tireur) donne l'ordre à une autre personne (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme déterminée.

²⁴ Exporter, pratique du commerce international, 25 eme édition Foucher, Paris- février 2016 p 343

²⁵ Ghislaine Legrand et Hubert Martini, op. cit., p129

1.3.1.1. Les mentions obligatoires de la lettre de change

- La dénomination de la lettre de change insérer dans le texte même du titre.
- Le mandat de payer une somme déterminée, cette somme est exprimée en chiffre et en lettre, en cas de différence entre ces derniers la traite vaut pour celle écrite en lettre.
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) suivit par les indications permettant au porteur de l'identifier.
- L'indication de l'échéance.
- L'indication du lieu de création de la lettre de change.
- La signature du tireur.

1.3.1.2. L'échéance de la lettre de change : elle peut être

- A. A un certain délai de date :** c'est-à-dire à l'expiration d'un certain délai qui a pour point de départ la date de création de l'effet.
- B. A un certain délai de VUE :** L'échéance est déterminée par l'expiration du. Délai qui court à partir d'une première présentation al 'acceptation
- C. A Jour ou date fixe :** par exemple au 31 Décembre.

1.3.1.3 La transmission de la lettre de change

La lettre de change se transmet à l'aide de l'endossement c'est-à-dire que la traite a la faculté d'être transmise d'un bénéficiaire à un autre.

Elle se présenter sous trois formes :

- A. Endossement à titre de propriété :** L'endossement est dit translatif ; il a pour objet la transmission de la propriété de la lettre de change (sauf si le tireur a inséré dans le titre les mots "non à ordre",
- B. Endossement à titre de mandat ou de procuration :** (Simple mandat d'encaisser).
- C. Endossement à titre de nantissement :** (Confère un droit de gage).

1.3.1.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**A) Les avantages**

- La traite matérialise une créance qui peut être escompté au pré d'une banque.
- L'exportateur peut être assuré de paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur.
- La lettre de change est émise à l'initiative de l'exportateur
- La lettre de change précise exactement l'échéance de paiement
- La lettre de change peut être utilisée pour le règlement d'une dette
- On le transmettant par voie d'endossement

B) Les inconvénients

- Une simple acceptation ne supprime pas le risque de non-paiement.
- Le contexte juridique et fiscal varie d'un pays à l'autre.
- Le processus de traitement est long et complexe

1.3.2. Le billet à ordre

« Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée Souscripteur (le débiteur, c'est-à-dire le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur, ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une époque déterminée ». ²⁶

1.3.2.1 Les mentions obligatoires du billet à ordre

- La dénomination du billet à ordre inséré dans le texte même du titre.
- L'indication de la date et du lieu de souscription du billet à ordre.
- L'indication de l'échéance.
- L'indication du lieu où doit s'effectuer le paiement.

²⁶LUC, BERNET Rolande, principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p 255

- La signature de la personne qui émit le titre « le souscripteur » .
- Le nom de celui à l'ordre duquel le paiement doit être effectué le «bénéficiaire»
- La promesse de payer une somme déterminé cette somme doit être.
- Écrite en chiffre et en lettre en cas de différence le billet à ordre vaut pour in somme écrite en lettre

1.3.2.2. La transmission du billet à ordre

- Le billet à ordre peut faire l'objet des mêmes formes d'endossement que la lettre de change, à savoir.
- L'endossement translatif.
- L'endossement à titre de gage.
- L'endossement à titre de procuration.

1.3.2.3. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre**A. Les avantages du billet à ordre**

- Le billet à ordre n'a pas besoin d'être accepté puisqu'il porte dès sa
- Création la signature du débiteur (le souscripteur).
- Il précise exactement la date de paiement.
- Permet l'escompte.

B. Les inconvénients du billet à ordre

- Il est émis à l'initiative de l'acheteur.
- Il est soumis au risque de non-paiement.
- Il est soumis au risque de change.

Section 02 : l'encaissement simple

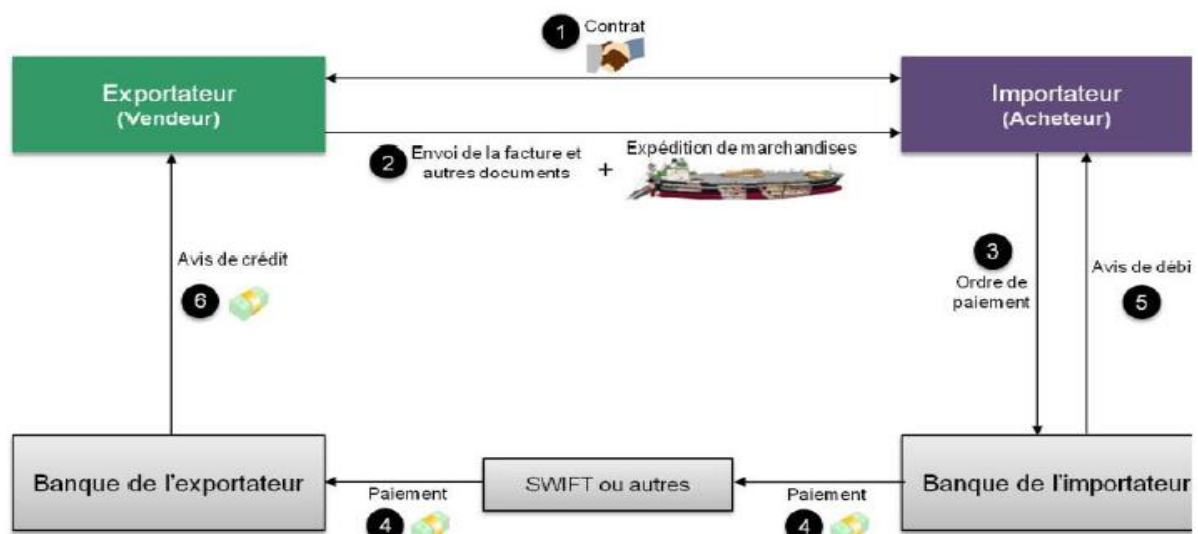
2.1. Définition

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie la facture et la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans un délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison). Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longues dates ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré²⁷.

2.1.1. Les types d'encaissement simple

2.1.1.1 L'encaissement simple par virement

Figure N°1 : L'encaissement simple par virement



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/>

L'encaissement simple se déroule comme suit :

1. Le contrat

Il est toujours recommandé d'établir un contrat où sont clairement définis les engagements des deux parties même si l'exportateur veut se faire payer par encaissement simple. Cela permettra au moins de prouver le non-respect des engagements de l'une ou l'autre partie et d'avoir gain de cause devant un tribunal si la partie qui se considère victime décide d'intenter des poursuites en justice.

²⁷ Naji JAMMAL « commerce international : théorie, techniques et applications », édition du renouveau pédagogique INC, Canada, 2005, P 364.

Malheureusement, l'expérience montre que ceux qui choisissent l'encaissement simple, ne prennent pas "la peine" d'établir un contrat. Ils estiment que c'est une perte de temps et d'argent et font une confiance aveugle à l'importateur. Ce sont des personnes souvent inexpérimentées dans les transactions internationales et qui n'ont pas forcément conscience des risques qu'elles prennent.

2. Envoi de factures et autres documents et expédition des marchandises

L'exportateur peut envoyer uniquement la facture par courrier et transmettre les autres documents (notamment les documents de transport et d'expédition) avec les marchandises. Ou bien il peut envoyer la facture et l'ensemble des documents précités par courrier.

L'importateur est censé payer à la réception de la facture, donc avant la réception des marchandises. Mais la réalité est souvent différente. Très souvent, il attendra l'arrivée de la marchandise et même parfois la vérification non autorisée de celle-ci.

L'expédition des marchandises peut se faire avant ou après l'envoi de la facture et des documents. Il n'y a pas de règles. Les courriers mettent moins de temps pour parvenir à destination que les marchandises, de sorte que l'importateur recevra le courrier en premier dans la très grande majorité des cas.

3. Ordre de paiement

Après la réception de la facture, l'importateur donne un ordre de virement à sa banque en faveur de l'exportateur si le paiement est à vue. Il doit donc avoir les coordonnées bancaires précises du bénéficiaire et savoir dans quelle devise le virement doit être effectué.

4. Paiement

C'est le transfert des fonds par la banque de l'exportateur. Les choses sont simples si les deux banques ont une relation de comptes (Ce sont des correspondants) Il suffit dans ce cas que la banque du débiteur fasse un MT 202 en faveur de la banque du bénéficiaire. Sinon, la banque de l'importateur doit faire ce transfert en faveur de son correspondant dans le pays de l'exportateur et lui demander de transférer ces fonds à la banque de l'exportateur qui en est le bénéficiaire final.

5. Avis de débit

L'importateur est informé du débit de son compte par sa banque.

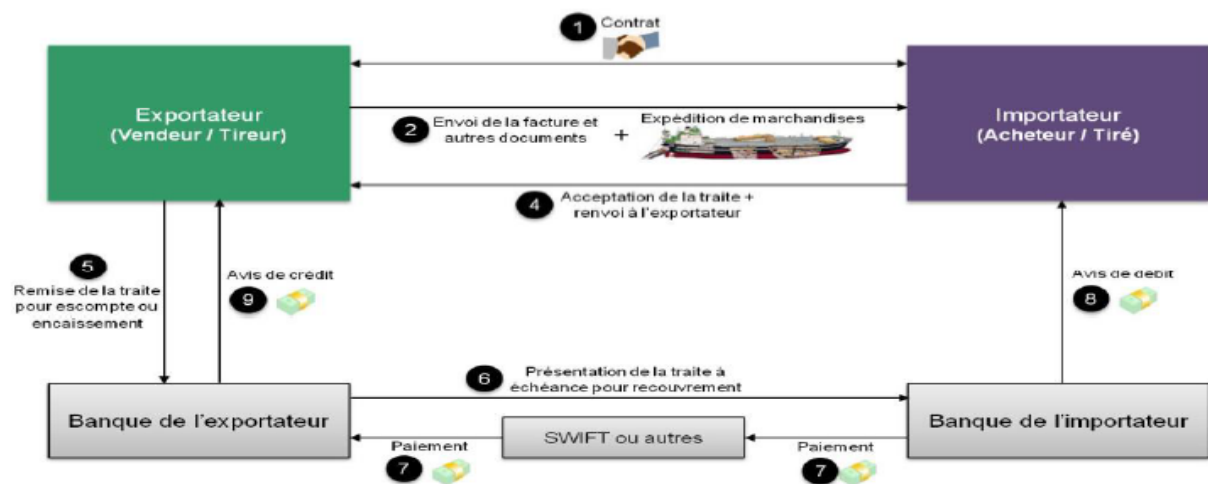
6. Avis de crédit

L'exportateur est informé du crédit de son compte par sa banque.

2.1.1.2. Encaissement simple par traite ou par chèque

Si le paiement doit se faire par lettre de change, des étapes supplémentaires seront nécessaires pour encaisser les fonds comme on peut le voir ci-dessous.

Figure N°2 : L'encaissement simple par traite ou par chèque



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/>

Nous n'allons pas détailler chaque étape de la transaction. Ce qu'il faut retenir, c'est que l'importateur doit accepter la traite et la renvoyer au bénéficiaire. Et ce dernier peut remettre la traite à sa banque pour escompte ou encaissement. A échéance, la banque de l'exportateur présentera la lettre de change à la banque de l'importateur pour paiement (on dit aussi pour recouvrement).

L'encaissement simple par chèque est assez similaire. Après la réception de la facture, l'importateur doit émettre un chèque et l'envoyer à l'exportateur. Ce dernier le remettra à sa banque pour encaissement.

2.1.2. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

2.1.2.1 Les avantages

L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser. C'est pourquoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux. Si on veut l'utiliser en

commerce international, il faut qu'il règne une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur.

2.1.2.2. Les inconvénients

- En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on lui en réclame le paiement.
- L'exportateur se trouve ainsi sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant tout le terme du crédit.

Section 03 : la remise documentaire

3.1. Définition de la remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques) ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.²⁸

3.2. Les intervenants dans la remise documentaire

Interviennent dans la remise documentaire 4 parties à savoir :

3.2.1. Le donneur d'ordre (l'exportateur)

C'est l'exportateur qui donne un mandat à sa banque d'encaisser une somme due contre la remise des documents.

3.2.2. La banque remettante

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution de l'instruction donnée.

²⁸Ghislain le grand Hubert Martini, management des opérations du commerce international, import-export, 7ème édition. DUNOD, Paris 2005, page 9

3.2.3. La banque présentatrice

C'est la banque située dans le pays de l'importateur charge de l'encaissement, c'est-à-dire elle est chargée de la présentation des documents à l'importateur et reçoit en contrepartie le paiement ou les traites acceptés.

3.2.4. Le tiré (l'importateur)

C'est l'importateur qui reçoit les documents liés à la marchandise importée contre paiement ou acceptation de traites.

3.3. Les formes de la remise documentaire**3.3.1. La remise documentaire contre paiement**

La banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'importateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque du refus de document et de la marchandise par l'acheteur.

3.3.2. La remise documentaire contre acceptation

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas la garantie sure au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

L'importateur veillera donc a demandé un avale de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

3.4. Le cadre juridique de la remise documentaire**3.4.1. Au niveau national**

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO N 40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifié désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :²⁹

« Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

²⁹D.P. MONOD <moyens et techniques de paiement internationaux ; import, export > collection commerce international 2eme Edition ESKA 1999

L'article 81 de la LF 2014 précise « Le paiement des importations destinées à la revente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».

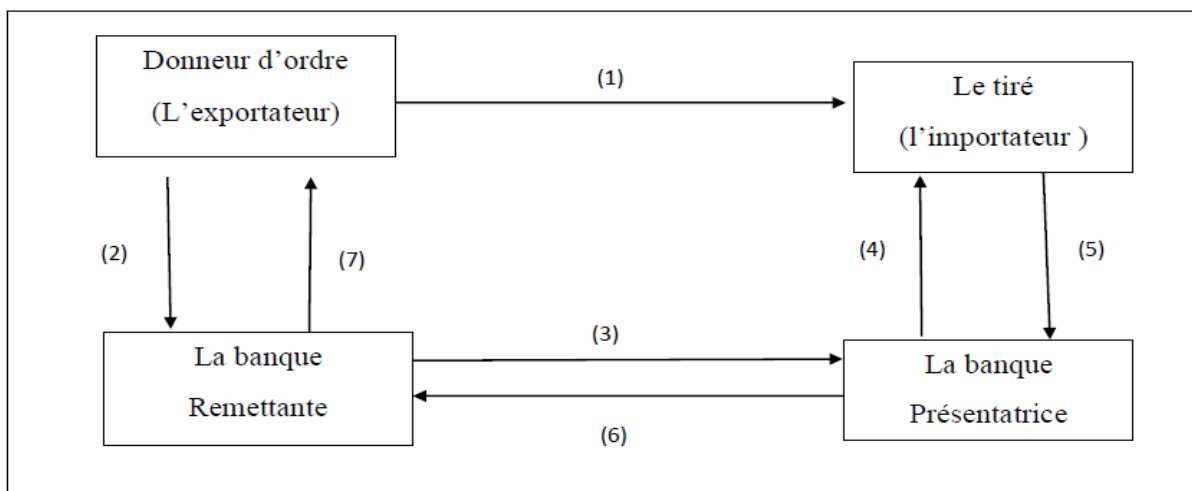
3.4.2. Au niveau international

Les règles uniformes relatives aux encaissements sont publiées par la chambre de commerce international paris (publication n°522), révisées en 1995 fournissent un documentaire. Cadre juridique approprié au traitement des remises

Ratifié par la plupart des banques, ces textes fixent les obligations et droits principaux des partenaires ayant recours à cette technique. Néanmoins, elle ne saurait se substituer ou être en totale contradiction avec les lois ou ordonnances nationales d'un Etat.

3.5. Le déroulement de la remise documentaire

Figure N°3 : Le déroulement de la remise documentaire



Source : conception personnelle

Cette technique fait intervenir quatre parties (parfois seulement trois) :

- **Le donneur d'ordre (ou remettant) :** c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement d'encaissement. Et les transmet à sa banque avec l'ordre.
- **La banque remettante :** il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la

lettre d'instructions du donneur d'ordre. 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 remettante.... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire. Dans le cadre du crédit documentaire, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur. Pas ici !

- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

- **Le tiré** : c'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur.

Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les documents et la lettre d'instructions.

Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat ! Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage à payer le vendeur.

3.6. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

3.6.1 Les avantages de la remise documentaire

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane. Sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût est faible ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;

- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

3.7.2. Les inconvénients de la remise documentaire

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice dans la lettre d'instructions les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération • cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

Conclusion

A travers ce chapitre on découvre les différents instruments et techniques de paiement. Nous constatons que le choix de l'instrument ou la technique de paiement dépend du degré de confiance entre l'acheteur et le vendeur.

Chapitre 3



Le mode de financement à court terme



Introduction

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

Section 01 : La domiciliation bancaire**1.1. Définition**

La domiciliation bancaire est une obligation faite par la banque d'Algérie, en vue de contrôler le commerce international et des changes, donnée à tous les importateurs et exportateurs de domicilier leurs opérations auprès de leurs banques au préalable de tout transfert, rapatriement de fonds et de marchandises.

La domiciliation bancaire est une sélection d'un domicile bancaire à un dossier d'importation ou d'exportation des marchandises ou de services en vue de son ouverture, son suivi, son apurement, son archivage et le cas échéant sa remise au service contentieux par la banque domiciliataire agréée.³⁰

Selon l'article 29 du règlement N° 07-01 du 03 février 2007 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises « toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire aussi la domiciliation est préalable à tout transfert ou rapatriement de fond et tout engagement et dédouanement ».

1.2. La nature juridique de la domiciliation

La domiciliation bancaire préalable et comme l'indique son nom une formalité préalable, elle s'impose à tous les intervenants dans la chaîne du commerce international, l'administration des douanes en particulier, elle s'analyse en une obligation de résultat. Donc, aucune importation ou exportation des marchandises ou de services n'est possible sans cette formalité substantielle sauf exception prévu par la loi.

³⁰ J. PEYRARD « Finance international d'entreprise » collection Vuibert gestion, éditeur Vuibert .

1.3. La vérification préalable à la domiciliation

- Avant de procéder à toute opération de domiciliation, la banque doit vérifier que ; le produit importé n'est pas prohibé à l'export
- L'exportation n'est pas frappée d'aucune restriction en matière de commerce extérieur.
- L'opération est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opération telle qu'elle décrite sur le registre de commerce.
- Dispose d'une bonne surface financière de solvabilité du client.

1.4. L'ouverture d'un dossier de domiciliation

- Quand un client de la banque désire domicilier une opération d'importation, il est tenu de lui présenter :
- Une facture pro-forma (on exige une facture définitive lors du règlement) ;
- Un engagement d'importation du client.

1.4.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Une fois ses documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à l'opération attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche de contrôle ainsi que le dossier financier relatif à cette opération Sachant que toutes les opérations de domiciliation des importations effectuées par la banque sont portées dans un répertoire, chronologiquement à leur date d'ouverture ; leur numéro de classement représente le numéro de domiciliation de l'opération; avec toutefois la précision qu'une distinction est constaté entre les domiciliations des opérations dites à délai normal (dossier d'importation « DI »), dont la réalisation physique

Ne dépasse pas les six mois, et celles à délai spécial (dossier d'importation préalable « DIP »), dont la réalisation physique va au-delà des six mois. Une fois le numéro attribué, le chargé de l'opération appose le cachet de Domiciliation sur le support de transaction, qui se présente comme suit :

La banque				Agence N°			
A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	XX	XXXXXX	XX
LIEUX, LA DATE : .. / .. /							

A : code wilaya (deux chiffres exemple : 16 pour Alger); **B** : code agrément de la banque (deux chiffres exemple: 02:

C : code agrément du guichet au niveau de la wilaya,

D : l'année en cours (quatre chiffres exemple : (2017);

E : le trimestre (un chiffre exemple :(3) :

F : nature de l'opération (deux chiffres exemple : 10)

G : numéro d'ordre (D1: série de 0001 à 79999, DIP série de 80001 à 99999)

H : code monnaie norme ISO (exemple : USD pour le Dollar américain; EUR pour l'Euro européen). Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

1.4.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche de contrôle règlementaire ; le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. De ce fait, elle doit-être remplie de façon à faire apparaitre les renseignements aussi complets que possible. En outre, elle doit contenir un exemplaire de la facture domiciliée. Ainsi que tous les documents qui doivent-être gardés au niveau de la banque, dont le détail suivra ultérieurement

1.4. 3. Le prélèvement de la commission de domiciliation

Dès la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est pour les opérations d'importation, fixée en Algérie plus des 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale.

1.5. La gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliation doit suivre de près les dossiers pour les compléter, le cas échéant, des documents nécessaires à leur apurement. Ainsi, la banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation

1.5.1. Le contrôle du dossier

La fiche de contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, comme le stipule la réglementation en vigueur selon l'article 52 du règlement N° 07 – 01 du 02 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises :

Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert par l'intermédiaire agréé domiciliataire, s'effectue comme indique ci-après.

Pour les importations de biens sur la base :

- du contrat commercial et /ou des factures définitives ;
- des documents d'expédition ;
- Des documents douaniers exemplaire banque ;
- la copie du message Swift ;

De la formule statistique adressée a la banque d'Algérie

Pour les importations de services sur la base :

- du contrat commercial et/ou factures définitives ;
- De l'attestation de services faits ;
- Des pièces ou autorisation éventuellement requises ;
- De la copie du message Swift ;

De la formule statistique adressée a la banque d'Algérie

1.5.2. Le règlement financier

La banque de domiciliation ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national, ainsi que les factures relatives.

La chambre de commerce international (C.C.I) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun.

Les sommes à transférer ne peuvent excéder le montant prévu par les factures définitives, lesquelles doivent correspondre à la valeur de la marchandise réellement importée.

L'article 53 du règlement 07-01 du 02 février 2007 a prévu pour les règlements ce qui suit :

- pour les contrats commerciaux réglés au comptant, dans un délai maximum de 03 mois suivant le règlement de l'opération ;
- pour les contrats commerciaux réalisés par paiement différés, dans un délai maximum de 30 jours suivant le dernier règlement.

1.5.3. L'apurement du dossier**1.5.3.1. L'inventaire**

Le chargé de l'opération examine tous les dossiers et s'assure en premier lieu de la présence de tous les documents facture définitive dûment domiciliée, document douanier « D10 » exemplaire banque, la formule retournée par la banque centrale ainsi que les documents d'expédition.

Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de régulières mensuelles à la banque centrale.

1.5.3.2. L'établissement du bilan

Tous les dossiers étant complets, le chargé de l'opération confronte la valeur nette transférée (celle portée sur la formule 4) et la valeur dédouanée (reprise dans le document douanier « D10 »)

Quatre cas se présentent :

- **Dossier apuré** : Un dossier est dit apuré lorsque la valeur nette transférée (portée sur la formule (4), la valeur dédouanée (sur les documents douanier « DIO ») et le montant de la facture définitive sont égales.
- **Dossier non utilisé** : Il s'agit d'un dossier d'importation non réalisée, ce dossier est annulé à la demande expresse de l'importateur.
- **Dossier en insuffisance de règlement** : Ce cas se présente lors de l'absence des formules ou bien lorsque la valeur portée sur celle-ci est inférieure à celle portée sur le document douanier, ce qui fait état d'un transfère financier inférieur au flux physique.
- **Dossier en excédent de règlement** : Dans ce cas, le flux financier est supérieur au flux physique. Cette situation est constatée par l'absence du document douanier (la marchandise n'est pas dédouanée) ou bien lorsque la valeur nette transférée, qui est portée sur la formule 4, est supérieur à la valeur dédouanée portée sur le D10.

Section 02 : le crédit documentaire

2.1. Historique du crédit documentaire

Avant le XVIII^{ème} siècle, les marchandises voyageaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payées avec le produit de la vente des biens exportés. Pas de besoin de type « crédit documentaire ».

A la fin du XVIII^{ème} siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs du commerce international a permis l'émergence des lignes de navigation.

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance. Plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise, plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui du paiement.

L'exportateur ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul, l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise. Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas la garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu.

Le crédit documentaire peut être une solution qui répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger.

Les règles du crédit documentaire proviennent de la pratique commerciale et de la jurisprudence de la fin du XIX^{ème} siècle. Elles ont été codifiées pour la première fois en 1933 par la CCI.

2.2. Définition du crédit documentaire

«Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit »3.

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement pris vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur et sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

Une opération de crédit documentaire fait intervenir quatre parties :

- L'acheteur- importateur qu'on appelle « donneur d'ordre ».
- La banque de l'importateur dite « banque émettrice ».
- La banque de l'exportateur dite « banque notificatrice » ou « confirmatrice », selon qu'elle a confirmé le crédit ou non.
- Le vendeur-exportateur appelé « Bénéficiaire ».

2.3. Type de crédit documentaire

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires se classent en deux (02) catégories. la forme révocable a été exclue par les R.U.U 600

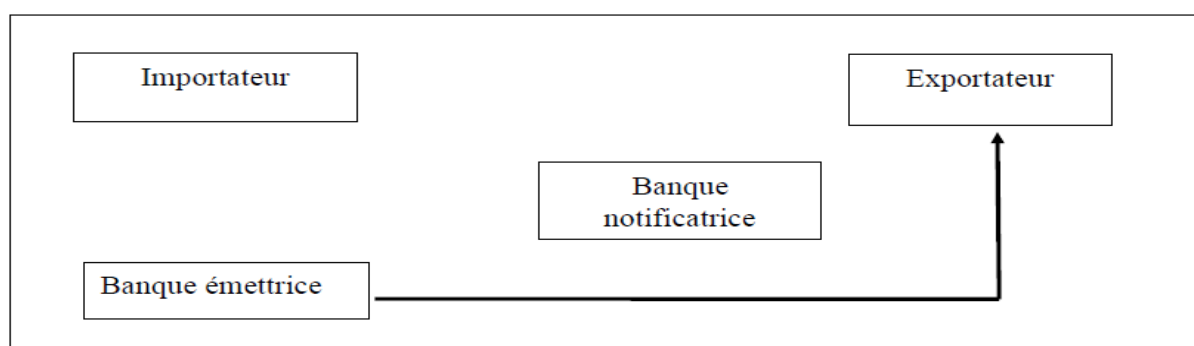
- Le crédit irrévocable et confirmé.
- Le crédit irrévocable.

2.3.1 Crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est un engagement irrévocable d'une banque (la banque de l'acheteur en général) de payer un tiers (le bénéficiaire/ vendeur /exportateur) contre des documents reconnus conformes par elle, à vue (comptant) ou à usance (à une date ultérieure déterminable dans le crédit documentaire). C'est à la fois un instrument de paiement et une garantie de paiement qui permet à l'exportateur de sécuriser son paiement s'il respecte les termes de ce crédit documentaire et à l'importateur de conditionner son paiement à la présentation dans les délais de documents (Certificat qualité de contrôle de la marchandise au départ par exemple).

L'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur, la banque de l'exportateur devient donc banque confirmatrice. L'exportateur qui respecte entièrement ses engagements est totalement assuré d'être payé.

Figure N°4 : Crédit irrévocable, confirmé par la deuxième banque



Source : Document interne à la BADR

2.3.2 Le crédit documentaire irrévocable

Il comporte un engagement ferme donné en faveur du vendeur par la banque émettrice agissant sur instruction de l'acheteur d'exécuter le paiement sous la réserve de la remise des documents conformes. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées.

En pratique, l'exportateur qui reçoit un amendement au crédit initial qui ne l'a agréé pas doit le refuser afin que le texte initial reste en vigueur. Il doit cependant être attentif à la négociation en elle-même et toujours tenir à l'œil que s'il n'est pas souple, l'importateur risque de ne pas l'être non plus si les documents présentés à la banque émettrice par l'exportateur ne sont pas conformés au Credoc et que pour payer le bénéficiaire, elle doit recevoir l'accord du

donneur d'ordre. A l'inverse, si l'exportateur veut apporter des amendements au Credoc. Il ne peut contacter directement la banque émettrice. Il devra toujours négocier avec son client qui donnera instruction à sa banque de modifier le contenu du Credoc.³¹

2.4. Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire

2.4.1 La domiciliation bancaire

Toute importation, quel que soit le montant, est donc soumise à l'obligation de la domiciliation bancaire.

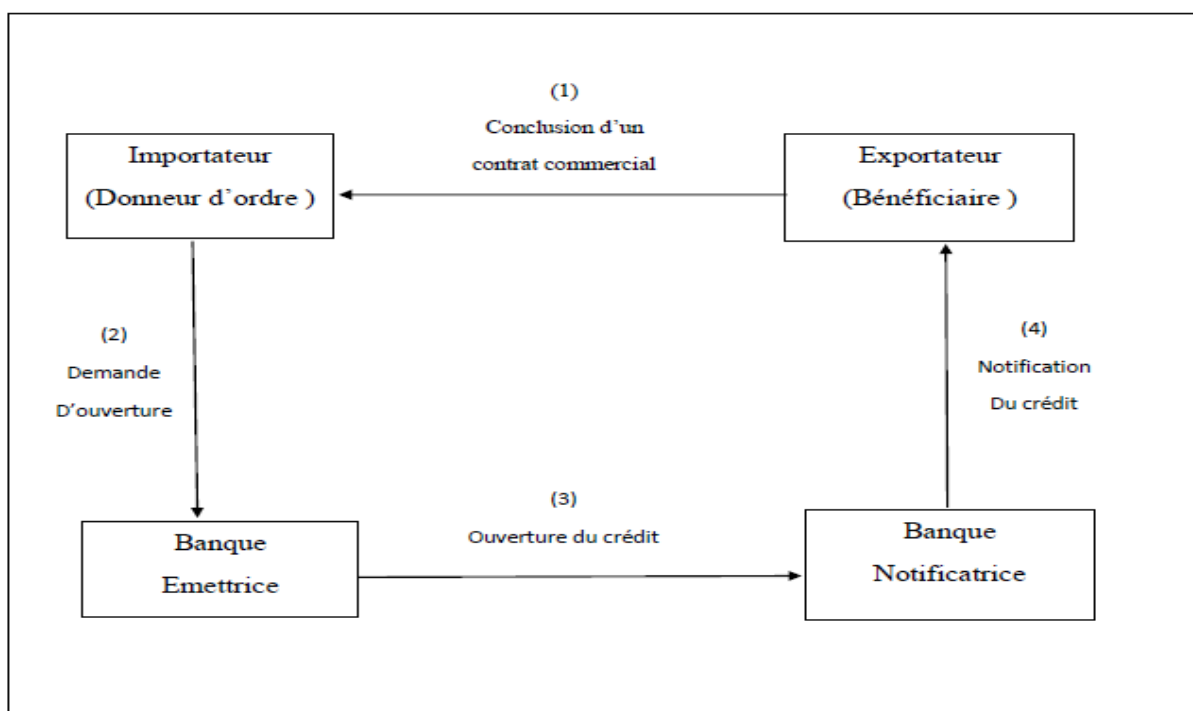
2.4.2 Le déroulement de l'opération

L'opération de crédit documentaire se déroule suivant deux phases :

2.4.2.1. Ouverture du crédit

C'est la phase où après avoir un contrat commercial ou reçu une facture proforma, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

Figure N°5 : Opération d'ouverture du crédit documentaire



Source : document interne à la BADR

³¹Keccakawthar, Salhi Sarah Mémoire de fin d'études Le financement du commerce extérieur par, le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

1. Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur (donneur d'ordre) et l'exportateur (bénéficiaire). Dans ce contrat sont discutées les conditions
2. Selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se dénouer.
3. Après signature du contrat commercial, l'importateur (donneur d'ordre) se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur.
4. La banque de l'importateur (banque émettrice) après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier (banque notificatrice) pour notifier le crédit.
5. La banque de l'exportateur (notificatrice) notifie le crédit auprès de l'exportateur.

2.4.2.2 réalisation du crédit

C'est la phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque, l'exportateur prépare et expédie la marchandise il récupère le document le transport, les documents annexes exigés par l'importateur. Il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents réunis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture, pour la réalisation du crédit.

Le crédit documentaire peut être réalisable :

- Par paiement à vue (paiement CASH).
- par acceptation (paiement à échéance).
- Par paiement différé.
- Par négociation.

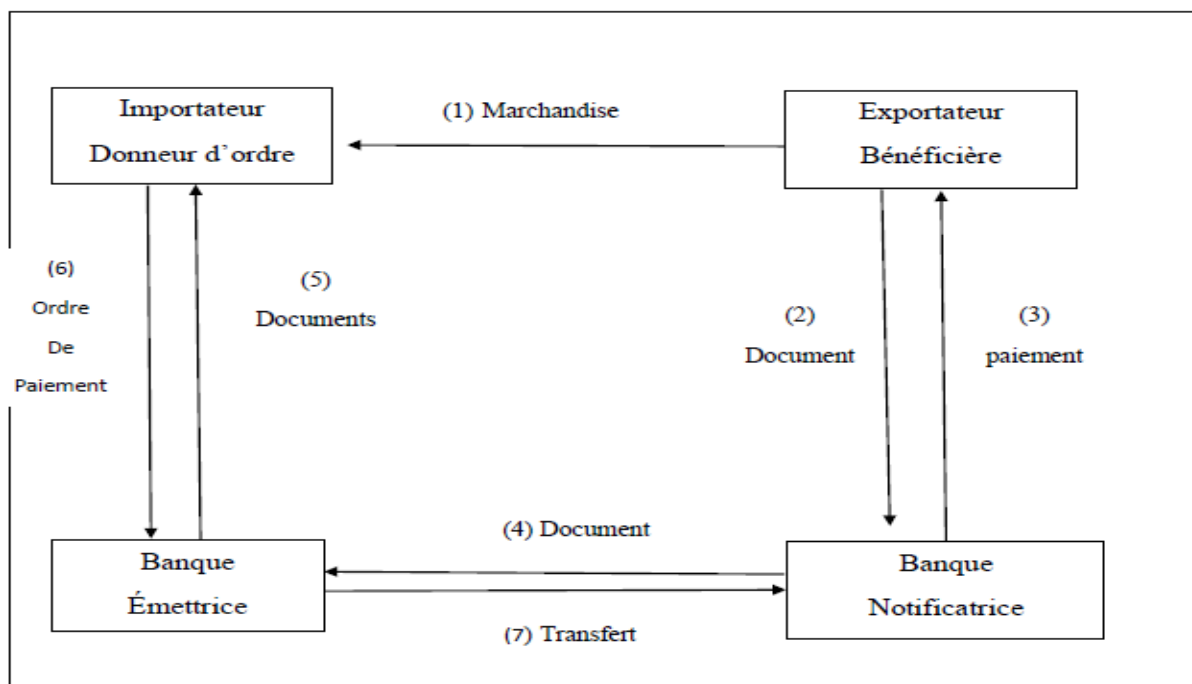
2.5. Les modes de réalisation

2.5.1. Crédit réalisable par paiement à vue

Ce type de réalisation, est sans aucun doute, le plus simple et le plus désiré par l'exportateur, dans la mesure où le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès la réception des documents conformes. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

Ce mode de réalisation doit être précisé dans la lettre d'ouverture du Credoc.

Figure N°6 : Crédit documentaire réalisable par paiement à vue



Source : document interne BADR

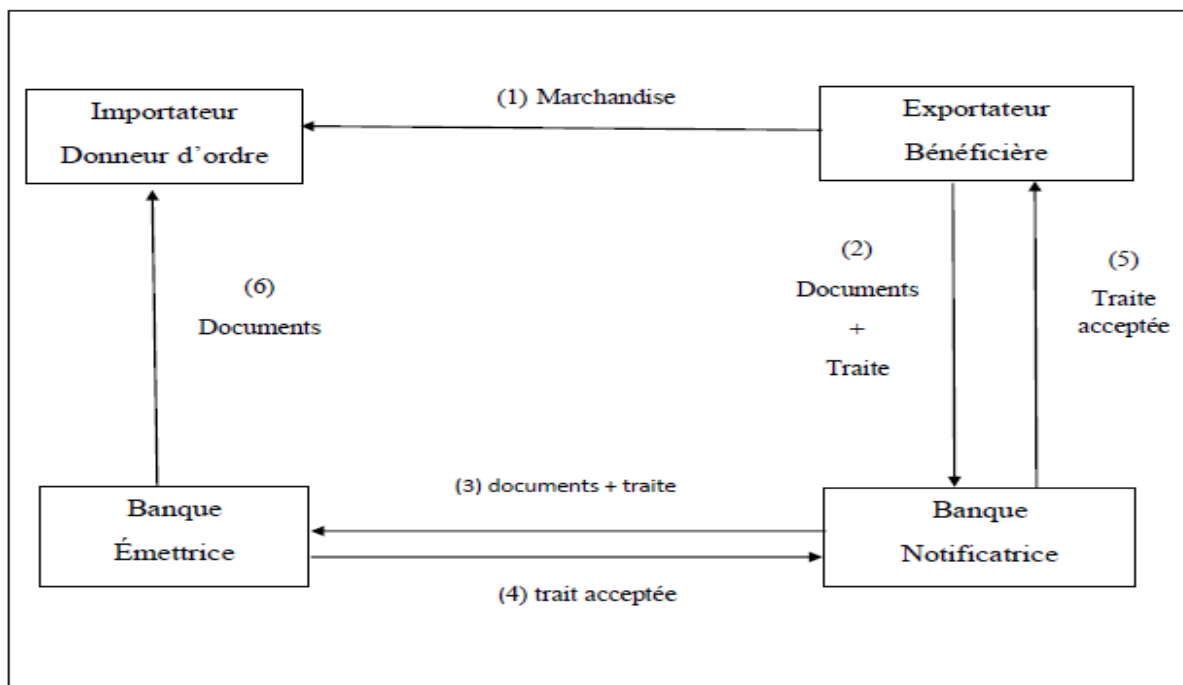
1. Expédition de la marchandise par l'exportateur qui récupère le document de transport (connaissance, « LTA »).
2. L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou « LTA ») à sa banque contre paiement à vue.
3. La banque de l'exportateur, après avoir reçu les documents et être assurée de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.
4. Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour paiement.
5. Une fois que l'importateur aura les documents, sa banque les lui remet pour le retrait de marchandise.
6. La banque de l'importateur effectue le transfert de fonds vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

2.5.2. Le crédit réalisable par acceptation

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préférés se prémunit contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous

forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

Figure N°7 : Crédit documentaire réalisable par acceptation



Source : documents interne à la BADR

1. Expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur.
2. L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) ou sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière.
3. La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec traite à la banque de l'importateur.
4. Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification. S'ils sont conformes elle retourne la traite, après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur.
5. La banque de l'exportateur (banque notificatrice) à la réception de la traite, la retourne au client exportateur (bénéficiaire) qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance.

6. La banque de l'importateur (banque émettrice) remet les documents à l'importateur (donneur d'ordre) pour qu'il puisse retirer sa marchandise.

2.5.3. Le crédit réalisable par paiement différé

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévenue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

Ce qui suppose que l'exportateur se contente simplement de la promesse de la banque émettrice de payer aux délais fixés. Il supporte donc pleinement le risque de non-paiement lié à la défaillance éventuelle de la banque émettrice ou du pays où cette dernière est implantée (risque de cessation de paiement).

2.5.4. Le crédit réalisable par négociation

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

2.6. Les crédits documentaires spéciaux

2.6.1. Crédit documentaire transférable

Pour qu'un crédit documentaire soit transférable il faut que cette fonction soit expressément indiquée. Cela permet au bénéficiaire de demander à la banque autorisée de

transférer partiellement à un ou plusieurs tiers. le crédit documentaire totalement ou Cette pratique est intéressante dans les opérations de sous-traitance international et lorsque l'exportateur est un négociant international à condition que les contrats commerciaux connaissent des similitudes, ex : même devise, même mode de transport... etc.

2.6.2. Le crédit documentaire adossé

Le crédit documentaire adossé est montage de deux (2) crédit : le crédit d'origine (de base) et le crédit adossé (contre crédit du crédit de base) ses deux crédits sont indépendant l'un de l'autre mais ils constituent une seule opération commerciale.

Le contre crédit est indépendant de crédit de base mais il permet de le réaliser (c'est sa garantie) (le premier crédit est la garantie de deuxième, celui-ci est adossé par le premier).

2.6.3. Crédit documentaire revolving (renouvelable)

C'est un crédit qui se renouvelle pour un moment initial selon ou non une périodicité déterminée autant de fois prévus (il est renouvelable sur une période prédéterminée). C'est un crédit classique qui se renouvelle par lui-même, il est utilisé dans la gestion des stocks.

L'objectif c'est de réduire les commissions d'ouvertures du crédit documentaire supporté par l'importateur.

2.6.4. Crédit stand-by (lettre de crédit stand-by)

C'est un type de crédit à caractère de garantie (utiliser de manière fréquente aux ETATS-UNIES et au JAPAN ou les banque ne sont pas autorisé à mettre des garanties) c'est une déclaration par la banque de l'importateur par fournisseur étrangers accompagné de document, selon laquelle il encaissera le prix de la marchandise une fois expédier.

C'est une garantie à défaut de paiement. Elle est considérée comme crédit documentaire puisqu'elle-même, e est une garantie de paiement. La lettre de crédit stand-by doit être livrée par la banque de l'importateur sous l'ordre de l'importateur.

2.6.5. Le crédit documentaire Red clause

C'est un crédit à paiement anticipé dans les sens où il permet à la banque notificative d'effectuer une avance avant même la remise des documents. Cette forme est accordée au bénéficiaire sous la demande de l'importateur et sous sa responsabilité.

Ce type de crédit documentaire est utilisé lorsque l'exportateur est un agent de l'importateur chargé de lui collecter la marchandise à l'étranger (Il y'a de la confiance entre l'importateur et l'exportateur) Il est appelé ainsi avec l'insertion de l'ancre de couleur rouge par la banque.

C'est un crédit documentaire sans le sens où les avances ne sont versées par la banque notificative que contre présentation de certains documents de garantie prévus dans le contrat commercial.

2.7. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

2.7.1. Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour Importateur

2.7.1.1. Les Avantages

Souscrit aucun engagement terme vis avis du bénéficiaire, car il peut amender ou révoquer le Si le crédit documentaire est révocable, il ne crédit documentaire sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable (la révocation est toutefois impossible des que le crédit documentaire a été réalisé)

- l'interprétation des documents de crédit documentaire se fait selon application des documents du crédit L'interprétation des RU U 500 reconnue dans le monde entier.
- Il donne confiance à son vendeur en faisant intervenir la banque, tiers neutre et de notoriété mondiale, qui se chargera des règlements et dont la signature de premier ordre sera reconnue par la banque de son vendeur.

2.7.1.2. Les Inconvénients

Financement de l'opération dès la demande Financement de l'opération dès la demande d'ouverture du crédit documentaire auprès de la banque émettrice.

- Coût assez élevé.
- Lourdeur d'utilisation.
- Risque de change au cas où la facturation est en devises

2.7.2. Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur**2.7.2.1. Les Avantages**

- L'expédition ne s'effectue que lorsqu'il y a un engagement de la banque émettrice.
- Il y a un engagement ferme de la banque émettrice (dans le cadre d'un crédit documentaire révocable et irrévocable).
- Il y a également un engagement ferme de la banque confirmatrice (dans le cadre d'un crédit irrévocable et confirme)
- Règlement assuré par la banque confirmatrice de remise des documents conformes.

2.7.2.2. Les Inconvénients

- Risque de non-paiement en cas d'insolvabilité du donneur d'ordre (sauf en cas du blocage des fonds correspondant à l'importation ou autres garanties).
- Risque de non-paiement au cas où les réserves ne sont pas relevées et formulées à temps (le donneur d'ordre peut dans ce cas refuser la levée des réserves pour les documents présentés).

2.7.3. Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour la banque émettrice**2.7.3.1. Les Avantages**

- En cas d'un crédit documentaire révocable, il ne souscrit aucun engagement ferme vis-à-vis du bénéficiaire, car il peut amender ou révoquer le crédit documentaire sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. (La révocation est toutefois impossible dès que le crédit documentaire a été réalisé)
- La banque a l'obligation d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociations prévues au crédit documentaire pour autant que lui soient présentés des documents conformes aux termes du crédit documentaire.
- Opération qui génère des commissions.

2.7.3.2. Les Inconvénients

- Un crédit documentaire seulement notifié n'engage nullement la banque notificative en cas de non-paiement (d'où risque à charge de l'exportateur)
- Risque de non-paiement au cas où les documents remis sont non conformes (à moins que l'importateur accepte la levée des réserves)
- Risque de change au cas où la facturation est établie en devises

2.7.3. Les Avantages et inconvénients pour la banque notificatrice et/ou confirmatrice**2.7.3.1. Les Avantages**

- Elle notifie le crédit documentaire au bénéficiaire sans engagement personnel de sa part (crédit documentaire révoquant ou irrévocable).

2.7.3.2. Les Inconvénients

- Risque de non-remboursement si le paiement a été effectué au bénéficiaire malgré la non-conformité des documents (crédit documentaire irrévocable et confirmé)

2.8. Les dates limites d'une opération de crédit documentaire

L'engagement de payer est limité dans le temps, il débute à la date d'ouverture et se termine à la date limite de validité. Tout crédit documentaire comporte les trois (03) dates et délais limites suivantes

2.8.1. Une date limite d'expédition des marchandises

C'est la date à laquelle les marchandises devront être prises en charge, mises à bord ou expédiées d'un lieu de départ (locaux vendeurs, transitaire, transporteur, port, aéroport) en fonction de l'incoterm choisi.

Selon les contrats et les produits, l'acheteur peut imposer une date limite d'expédition.

La banque chargée de l'examen des documents veillera au respect de cette condition, en contrôlant la date réelle d'expédition mentionnée sur le document de transport.

Pour bien négocier cette date, il faut tenir compte du délai de fabrication des marchandises et avoir une connaissance de la régularité des lignes maritimes et aériennes.

2.8.2. Un délai de présentation des documents

Le vendeur dispose d'un certain nombre de jour, à partir de la date limite d'expédition, pour remettre ses documents à la banque qui va payer.

Si le crédit documentaire ne prévoit pas de délai pour présentation des documents, le vendeur a 21 jours à partir de la date d'expédition pour remettre ses documents en banque Il aura toujours intérêt à exiger le délai maximal des 21 jours, ce qui lui permettra d'avoir une manœuvre pour récupérer l'ensemble des documents exigés

L'acheteur peut parfois réduire ce délai à 15 jours afin de récupérer les documents plus rapidement.

2.8.3. Une date de validité du crédit documentaire

C'est la date extrême de présentation des documents par le vendeur à la banque Les banques ont un délai de cinq (05) jours bancaire ouvrables à compter de la date de remise des documents par l'exportateur pour les examiner.

Selon l'article 14 des RUU 600 (es banques doivent examiner dans un délai de cinq (05) jours ouvrables et avec un soin raisonnable tous les documents stipulés dans le crédit pour vérifier s'ils présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit)

Section 03 : Les risques du crédit documentaire

L'analyse des risques peut se répartir en deux catégories :

- Risque pour les banques
- Risque pour les clients

3.1. Risques pour les banques**3.1.1 Risques de la banque émettrice**

- **Risque relatif au financement**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause des lors que les documents sont conformes

Il n'est pas sûr que l'importateur le remboursera le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transformer la marchandise (matière première).
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

A cela, le banquier doit trouver des solutions :

- Si le banquier fait confiance à son client, lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire.
- Le banquier ne voulant pas se dessaisir de gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte.

Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre fera établir ou endosser à son ordre, Le jeu complet de connaissement de même que les documents d'assurance.

- **Risque relatif à l'examen des documents**

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

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

3.1.2 Risque de la banque notificatrice

- **Risque relatif à l'examen des documents**

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.

- **Risque de non-remboursement du banquier confirmateur**

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

3.2. Les Risque pour les clients

3.2.1. Les Risque de l'importateur (donneur d'ordre)

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

3.2.2. Les Risque de l'exportateur

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

Conclusion

A travers ce chapitre nous découvrons ce qu'est la domiciliation bancaire et son rôle dans le financement des transactions commerciales.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est le moyen de paiement par excellence, en raison du degré de sécurité qui offre pour les deux parties, ainsi que le rôle majeur des banques dans la réalisation du crédit documentaire

Toute fois nous tenons à signaler que cet instrument révèle des inconvénients et des risques pour les deux parties et pour les banques qui interviennent.

Chapitre 4

*Opération de financement par Predoc
au sein de la BADR*

Introduction

Une transaction commerciale implique un mouvement de biens et de services entre un vendeur et un acheteur mais aussi un paiement de l'acheteur au vendeur qui s'effectue en grande partie par l'entremise d'une banque. La banque facilite ainsi la transaction par son rôle d'intermédiaire; ce qui constitue l'une de ses plus importantes activités. Mais le rôle de la banque qui peut être un peu plus simple si le vendeur et l'acheteur résident dans le même pays devient très compliqué lorsque ces deux protagonistes sont séparés par des frontières. Le commerce extérieur donc ne peut être appréhendé uniquement à travers le vendeur et l'acheteur. En effet, la banque est impliquée dans le financement de toute opération d'échange avec l'étranger en mettant à disposition des opérateurs plusieurs techniques de règlement à l'international. Dans le cadre de notre travail, nous avons présenté dans la partie théorique les différents instruments et technique de paiement dans le commerce extérieur, notamment le crédit documentaire. Cependant, dans ce chapitre on va se concentrer sur l'aspect technique de ce dernier. Dans notre cas pratique nous allons procéder à une sélection d'un dossier de crédit documentaire à l'importation, traité au niveau de la BADR, agence 580 Tizi-Ouzou

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette section, nous parlerons de l'organisme qui nous a accueillis dans le but de recueillir les informations nécessaire pour la réalisation de ce mémoire.

1.1. Historique et évolution de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret 11082-106 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.

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

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

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 activistes au sein des structures centrales, régionales et locales.

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, 13^{ème} au niveau africain et 668^{ème} au niveau mondial sur environ 4100 banques classées.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités³².

La BADR a toujours suivi une constante évolution parallèle à celle de l'économie, politique, stratégique et financière du pays.

1982-1990 financements de l'économie planifiée ;

1990-1999 financements élargis au PME et PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Introduction des nouvelles techniques informatiques :

- 1991 : mise en place du système SWIFT par l'exécution des opérations du commerce international.
- 1992 : mise en place du logiciel SYBU permettant la gestion des prêts, des opérations caisse, des placements et consultation à distance des comptes de la clientèle.
- 1993 : achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.
- 1994 : mise en service de la carte de paiement et retrait BADR.
- 1996 : introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel).

³² Site internet de la BADR : www.badr.bank.net

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- 1998 : mise en service de la carte de retrait interbancaire.

2000-2002 :

Financement des investissements productifs suivants les principes de l'économie de marché.

Accroissement des financements : des PME, PMI du secteur privé, toutes branches confondues ; du monde agricole et para-agricole.

Mise en place d'un programme d'action quinquennal, axé sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations ainsi que l'assainissement comptable et financier. Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes.

- 2000 :
 - établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de celle-ci par rapport aux normes internationales.
 - Généralisation du système réseau local avec réorganisation de logiciel SYBU en client serveur.
- 2001 :
 - Assainissement comptable et financier
 - Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.
 - Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et aux transports d'images d'appoints.
- 2002 :
 - Généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national.

1.2. Les missions de la BADR

Les missions de la BADR se résument comme suit :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- L'ouverture de comptes à toutes les personnes faisant les démarches ;
- La réception des dépôts à vue et à terme ;
- La contribution à la collecte de l'épargne ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaire, agro-industrielle et artisanales.
- Le contrôle avec autorité de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1.3. Les objectifs de la BADR

Les principaux objectifs de la BADR se résument de la manière suivante :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celle-ci par des crédits productifs et diversifiés dans les respects des règles ;
- La gestion rigoureuse de trésorerie de la banque en dinars ainsi que en devise ;
- 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 leurs offrant les services susceptibles de répondre leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Développement commercial tel que le marketing et l'investissement dans de nouvelles techniques managériales telle que le marketing et l'installation d'une nouvelle gamme de produits.

1.4. Présentation de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou

L'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou 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 » qui est composé de deux groupes : le front office et le back office.

1.4.1. Le Front Office

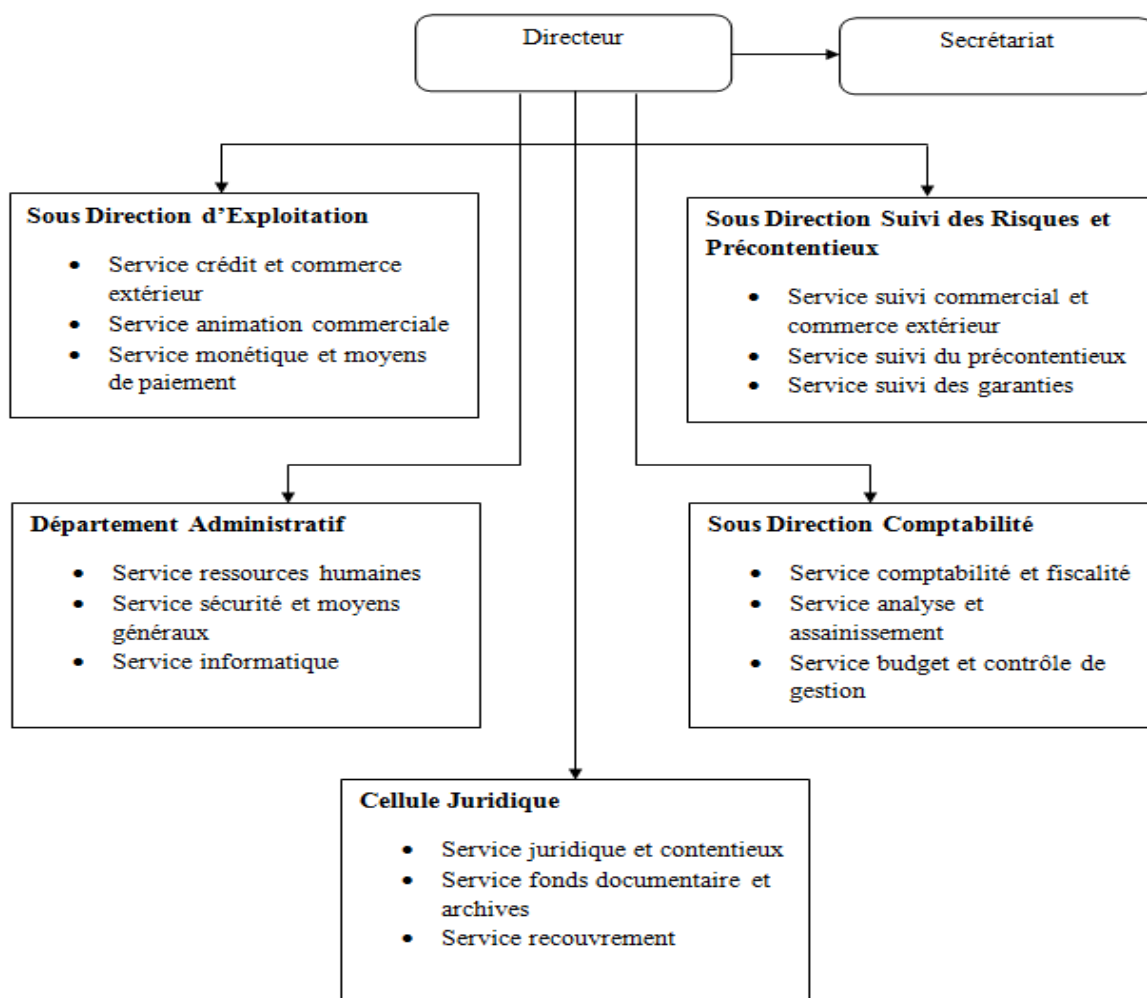
Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de transaction bancaire par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des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

1.4.2. Le Back Office

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

Ainsi, l'organigramme de l'agence BADR 580 se présente comme illustrée par l'organigramme ci-après :

Schéma N°08 : Organigramme de l'agence BADR 580



Source : Document interne à l'agence BADR 580 (2020)Section 2 : Les différents produits et services de la BADR

Section 02 : Les différents produits et services de la BADR

Comme toute banque, l'activité principale de la BADR est l'octroie de crédits. Dans cette section, nous allons justement parler des différents crédits qu'elle propose à ses clients.

2.1. Crédits classiques

Ce sont des crédits destinés au financement de l'exploitation et des investissements à court, moyen et long terme.

2.1.1. Crédits à court terme

Les crédits à court terme ont une durée inférieure à un an et ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise.

2.1.1.1. Crédit d'exploitation agricole

Les crédits d'exploitation sont des crédits à court terme (quelques mois maximum), accordés habituellement par des banques ou des fournisseurs aux entreprises permettant de financer des actifs circulants dits aussi valeurs d'exploitation (stocks, travaux en cours, créances sur clients...) non couverts par le fonds de roulement.

2.1.1.2. Crédit de campagne

Il permet à une entreprise dont l'activité est saisonnière de produire et éventuellement de constituer des stocks. Il se présente sous forme d'un découvert ou d'un escompte de billet à ordre accepté par le client. Le caractère saisonnier de l'entreprise peut porter soit sur des approvisionnements soit sur des ventes.

2.1.1.3. Crédit d'embauche

Il est accordé pour financer l'achat de bétail et son engraissement en vue de sa revente. Les risques encourus sont importants (fluctuations possibles des prix de la viande du bétail)

2.1.1.4. Crédit de financement des stocks

La banque apporte son aide financière à l'entreprise pour financer des délais de stockage (crédit sur marchandise et escompte de warrant). En outre le caractère saisonnier de l'activité d'une entreprise, d'autres circonstances peuvent obliger une entreprise à constituer des stocks supérieur à la moyenne de ses besoins d'exploitation.

2.1.1.5. Crédit des mobilisations de créance client

Accordé aux entreprises et consiste à mobiliser des créances commerciales détenues sur des clients nationaux privé (escompte commercial) ou public (mobilisation de droit acquis).

2.1.1.6. Crédit par décaissement

Il y a trois sortes de crédit par décaissement qu'une entreprise peut souhaiter de sa banque afin de financer la réalisation d'une marche: crédit de préfinancement, crédit d'accompagnement ou de mobilisation de créances non constatée et crédit de mobilisation de créances ou de droit acquis

2.1.1.7. Crédit documentaire

Le crédit documentaire, également crédoc, est un moyen de paiement à disposition des professionnels. Il permet de sécuriser les transactions à l'international. Sous condition de fiabilité des banques intervenant à l'opération, il fait également figure de garantie bancaire, et protège non seulement le vendeur mais aussi son client.

2.1.1.8. Crédit par signature

Un engagement par signature, ou crédit par signature, est une garantie (sous forme de caution ou d'aval par exemple) que donne une banque à un client, utilisée couramment dans les relations clients-fournisseurs.

2.1.2. Les crédits à moyens et long terme

Ce sont les crédits d'investissement dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien avec un taux de 5,5%, ils sont destinés à financer la partie du haut du bilan.

2.1.2.1. Crédit à moyen terme

Le crédit à moyen terme correspond au financement de particuliers ou d'entreprise pour une durée comprise entre deux à sept ans. Ils sont destinés à financer l'acquisition d'équipements légers.

2.1.2.2. Crédit à long terme

Le prêt à long terme est un crédit bancaire dont la durée est comprise entre 7 et 15 ans (surtout pour l'immobilier d'entreprise). En fonction de la nature des investissements et de la capacité de remboursement de l'entreprise, un différé de remboursement est possible.

2.1.2.3. Crédit à moyen et long terme partiellement bonifiés

Une bonification du taux d'intérêt sur toute la durée du différé y compris les intérêts intercalaires. Une bonification de 3% sur la durée d'amortissement du crédit.

2.1.2.4. Crédit à moyen et long terme totalement bonifiés

Une bonification du taux d'intérêt sur toute la durée du différé. Une bonification de 0% sur le long de la durée d'amortissement du crédit.

2.1.3. Crédit –bail

C'est un contrat entre la banque (crédit bailleur) et le promoteur (crédit preneur) pour la location de bien de fabrication local, rentrant dans la réalisation de projet d'investissement.

2.2. Les dispositifs d'aide

La BADR finance les projets d'investissement dans le cadre des dispositifs d'aide ANSEJ, CNAC et ANGEM.

2.2.1. Crédit à l'emploi de jeune (dispositif ANSEJ)

Le dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19 à 35 ans) porteur d'idée de projet de création d'entreprise. Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets dont le cout global ne dépasse pas les 10 millions de dinars.

2.2.2. Crédits aux chômeurs promoteurs (dispositif CNAC)

C'est un dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgée de 35 à 50 ans, il leur permet de bénéficier d'un crédit pour la réalisation de leur micro entreprise comme une production maraichère (sous terre) sa durée peut aller jusqu'à 7 ans.

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

2.2.3. Micro crédit (dispositif ANGEM)

C'est un prêt remboursable dans un délai de 12 à 60 mois (1 à 5 ans) permettant l'achat d'un petit équipement et matière première de démarrage pour exercer une activité ou un métier.

2.4. Crédit spécifiques à la BADR

Dans le cadre de son activité d'octroi de crédit, la BADR accorde trois types de crédits spécifiques à elle :

2.4.1. Crédit agricole R'FIG

Le crédit R'FIG est un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des agriculteurs économiques.

2.4.2. Crédit d'investissement ETTAHADI

C'est un crédit à moyen et long terme partiellement bonifié par l'Etat et accorde aux entreprises de production de biens ou de services dans le cadre de création ou de l'extension de leurs activités.

2.4.3. Crédit habitat rural

C'est un crédit immobilier hypothécaire destiné aux particuliers et réservé exclusivement à l'habitat rural, conformément à la nomenclature des communes rurales arrêtée par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural.

Section 03 : le traitement du dossier par crédit documentaire a l'import

3.1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristique (intervenants, couts...etc.), on a essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement à été effectuer par crédit documentaire auprès de La BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.

3.2.1. Présentations du contrat

Présentation du contrat dont il s'agit d'une entreprise implantée à Tizi-Ouzou (Brasserie de Saint-Omer), spécialisé dans l'importation et revente en l'état des boissons

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

alcoolisées. Elle a signé un contrat d'importation de canettes de bière 50 cl avec un fournisseur français (Brasserie de Saint-Omer).

3.2.2. Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial. Tout en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations.

Comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial comporte quatre intervenants suivants :

- **L'importateur** : SARL Brasserie de Saint-Omer il s'agit d'une entreprise implantée entreprise implantée à Tizi-Ouzou.
- **La banque émettrice est** : BADR, (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural) Agence 580 Tizi-Ouzou
- **La banque notificatrice est** : BRED Banque Populaire
- **Le fournisseur** : SARL Brasserie de Saint-Omer

3.2.3. Les conditions d la facture commerciale

Une fois que les deux parties (importateur et exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial, l'entreprise Brasserie de Saint-Omer exportatrice établie la facture pro forma a l'importateur qui contient les éléments suivants :

- **Nom et adresse d l'exportateur (bénéficiaire)** : SARL Brasserie de Saint-Omer.09 Rue Edouard Devaux BP 9019062504 Saint-Omer.
- **Nom et adresse de l'importateur** : SARL X , Tizi-Ouzou
- **Description de la marchandise** : Bière double canette 50 cl.
- **Montant de la facture** : 279 504,48 Euros.
- **Contre-valeur en dinars** : 36 009 959,68 DA
- **Tarif douanier** : 22030000
- **Numéro de la facture et date de la facture** : CDV29-230662016 du 23/06/2016

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- **Mode de paiement** : règlement par crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- **Lieu d'embarquement** : Port de Marseille
- **Lieu de destination** : Port de Béjaia
- **Date de validité** : 30/10/2016
- **Lieu de validité** : France
- **Crédit réalisable auprès** : CIC à vue
- **Expéditions partielles** : Interdites
- **Transbordements** : Interdits
- **Embarquement par** : Bateau
- **Délai de livraison** : 90 jours date O.C.D
- **Au plus tard** : 09/10/2016
- **L'incoterm utilisé** : CFR

3.2.4. Les documents exigés par l'importateur

L'importateur doit remplir les formalités bancaires nécessaires et les présente à sa banque qui est:

- facture pro forma
- taxe de domiciliation bancaire auprès des impôts
- engagement d'importation
- demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Le banquier vérifie que la demande d'ouverture comporte tous les documents exigés par la banque suivant la réglementation en vigueur

3.3. La domiciliation bancaire

Le traitement de ce dossier se fait en respectant les étapes suivantes :

3.3.1. La pré-domiciliation

C'est une demande introduite par le client importateur auprès de la direction du commerce extérieur par voie électronique pour avoir l'accord de domiciliation auprès de sa banque

Le client Sarl x s'inscrit sur le site reliait aux opérations du commerce extérieur de la BADR www.badr.dz le 21/04/2021, et introduit sa demande d'accord de domiciliation en introduisant une copie de la facture pro forma et pour cela il donne tous les renseignements relatifs à son opération à savoir :

- **Le nom :** Sarl x ;
- **Le N° d'identification fiscale :** xxxxxxxxxxxxxxxxx ;
- **Le N° du registre de commerce :** xxxxxxxxx.
- **Le numéro de sa facture :** xxxxxxxx

Après avoir effectué la pré-domiciliation, le client Sarl X reçoit un avis d'acceptation par la banque.

3.3.2. L'ouverture du dossier de domiciliation

Le client Sarl x se présente à l'agence muni des documents suivants :

- L'avis d'acceptation de la pré-domiciliation ;
- Copie du registre de commerce
- Copie de la carte d'immatriculation fiscale portant le N°xxxxxxxxxxxxxxxxxx ;
- Une demande de domiciliation rédigée par le client;
- Une attestation de risque de change ;
- Une facture Pro-forma ;
- Attestation d'engagement de domiciliation bancaire .

Avant l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADR agence 580, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents et aussi :

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- Que l'importateur n'est pas frapper d'une mesure interdiction de domiciliation bancaire.
- La marchandise importée ne figure pas dans la liste des produits prohibés.
- S'assuré de la solvabilité du client.
- Que la marchandise importée est dans le cadre de l'activité de l'entreprise.

Il vérifie aussi :

- L'intégralité des documents reçus.
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes aux crédits documentaire est respectées dans les clauses de la facture Proforma.
- La concordance des documents entre eux.
- Les clauses de la facture pro forma sont identiques à celles de la demande.
- D'ouverture du dossier de domiciliation.

3.3.2.1. Matérialisation de domiciliation

Une fois la demande acceptée, l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique de domiciliation des dossiers d'importation a délai normale inférieur a 6 mois qui comporte :

- La date d'ouverture : 28/04/2021
- Le numéro de domiciliation 150402/2016/3/10/00008/EUR

Puis il procédé a l'apposition du cachet domiciliation sur les factures proforma de l'entreprise SARL X comme ci-dessous

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL DOMICILIATION IMPORT				A.L.E TIZI-OUZOU 580			
15	04	02	2016	23	10	00008	EUR
TIZI-OUZOU LE 03/08/2016							

En suite il remet au gèrent de la SARLX un exemplaire de la facture pro forma dument domiciliée, cette dernière va servir pour l'importateur de confirmer son opération auprès de son fournisseur.

3.3.2.2. Etablissement d'une fiche de contrôle

L'agence BADR 571 Azazga classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle FDI qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte reprend les renseignements suivants :

- **Numéro de l'agence BADR** : 580 Tizi-Ouzou ;
- **Date de domiciliation** : 03/08/2016
- **Numéro de domiciliation** : 150402/2016/3/10/00008/EUR
- **Numéro du guichet** : 150404
- **Nom de l'exportateur** : Brasserie Saint-Omer. ;
- **Nom et adresse de l'importateur** : Sarl X Tizi-Ouzou ; Algérie .
- **Date du contrat** : 24/04/2021 ;
- **Pays d'origine** : France
- **Montant prévu en devise** : 279 504,48 EUR
- **Contre valeur en dinars** : 36 009 959 ,68 DA
- **Date d'ouverture du dossier** : 03/08/2016
- **Nature de la marchandise** : Bière double cannete 50 cl Superbrau 50%

Le but de la fiche contrôle est le suivi de la gestion du dossier domicilié jusqu'à sa déclaration définitive auprès de la BA.

3.3.2.3. Traitement du dossier de crédit documentaire

A). réception de la demande d'ouverture

Le client importateur remplit la demande d'ouverture crédit documentaire à l'import comme suit :

- 1. Le nom du donneur d'ordre** : SARL X
- 2. Le nom de la banque émettrice** : BADR agence 580

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- 3. La nature de la lettre de crédit :** irrévocable et confirmé
- 4. Mode de transmission :** Swift
- 5. Montant en devise :** 279 504,48 EUR
- 6. Le bénéficiaire :** Brasserie Saint-Omer. ;
- 7. Mode de réalisation :** A Vue.
- 8. La banque notificatrice et confirmatrice :** BRED Banque Populaire;
- 9. Indiquer les documents :**
 - Facture 03 originales
 - Certificat de vaccination
 - LTA original
 - Pli cartable contenant : *03 factures originales *02LTA originales
- 10. Renseignement concernant la marchandise:** bière double canette 50 cl Superbrau 50%
- 11. Date de validité du crédit:** 90 jours à partir de la date d'ouverture du crédit.
- 12. Avise le fournisseur par la banque notificatrice :** banque confirmatrice
- 13. En ajoutant votre confirmation :** confirmé
- 14. Expédition:** Port de Marseille
- 15. Transbordements /INTRDIT**
- 16. Destination:** Port de Béjaia

C'est la demande << EM9 >>

B: Etablissement de la chemise «< ET7 »

L'agence BADR attribue un numéro d'ordre chronologique récupère de registre des ouvertures de crédit documentaire, à la chemise qui servira de référence dans le traitement du dossier, il ouvre la chemise (crédit documentaire. Importation). Et la chemise comme suit:

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- Référence du crédit
- Date d'ouverture du crédit
- Nature du crédit: irrévocable et confirmé
- Nom de client et son numéro de compte :SARL X
- Nom du bénéficiaire Entreprise Brasserie Saint-Omer. ;
- Désignation de la chemise: Bière double canette 50 cl Superbrau 50%.
- Montant: 279 504,48EUR
- Validité du crédit documentaire : 90 jours à compte de la date de facturation
- Expédition partielles : interdits
- Transbordement :interdit .

3.4. Réception des messages transmis par le service Swift

Après réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction des opérations du commerce extérieure DOPEX qui est

- Rédiger la lettre de crédit suivant la demande du client.
- Etablissement des formules 4en 4 exemplaires:
- Demande du client.
- Copie de la facture pro forma domiciliée

Le DGAOI se chargera de faire le message SWIFT auprès de la banque notificatrice. Cette dernière informera le fournisseur des conditions de l'accréditif.

3.5. Réalisation du crédit documentaire

Après que l'entreprise Brasserie Saint-Omer a accepté les conditions liées au crédit documentaire ouvert en sa faveur, elle procède à l'expédition des marchandises en faveur de son client SARL X et envoie les documents afférents en deux plis séparés :

- un pli cartable comportant des documents voyageant avec la marchandise

Chapitre 4 Opération de financement par CREDOC au sein de la BADR

- un autre pli de documents sera remis dans les délais règlementaires de 21 jours à partir de la date de LTA à sa banque pour paiement.

Des réceptions des documents, la banque de BRED Banque Populaire, S.A vérifie leurs conformités et confirme le crédit puis les transmet à son tour à la BADR- DGAOI pour acheminement à la banque émettrice accompagnés d'un avis de remboursement.

3.6. La réalisation physique

L'agence BADR reçoit les documents procède à leurs vérification,

Une fois qu'ils sont reconnus conformes et aucune réserve n'a été relevée la BADR procède aux opérations suivantes pour la levée des documents :

- La domiciliation de la facture définitive qui est en (03) Exemplaires :
 - L'original est remis à la SARL X.
 - Une copie est conservée dans la fiche de contrôle
 - Une copie insérée dans la chemise (EM11)
 - Elle établit un bon de cession bancaire (BCB) en faveur de client pour Lui céder la propriété de la marchandise Pour l'accomplissement des formalités douanières.
 - S'assurer que le blocage de provision reste suffisant pour effectuer le paiement
1. si le montant bloqué > montant payé gain de change qu'on restituera au client.
 2. si le montant bloqué < montant payé perte de change à la charge du client il est tenu de compléter la somme manquante.

Conclusion

Nous avons essayé, à travers de ce chapitre relatif à une importation de carton couches par crédit documentaire irrévocable et confirmé, de donner un aperçu pratique concernant la réalisation des opérations du commerce extérieur, réputées par leur aspect administratif.

Durant notre stage au niveau de la BADR, nous avons constaté à quel point les opérations d'échanges du commerce extérieur peuvent être complexes et délicates, ce qui nécessite la mise en place de nouveaux instruments financiers permettant le bon déroulement des opérations commerciales. Cela nous a permis en premier lieu de consolider nos connaissances déjà acquises pendant notre formation théorique. En second lieu, notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendues.

Dans la pratique le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé dans la mesure où il apporte plus de sécurité et de garanties à chacune des deux parties grâce à sa capacité d'adaptation aux différentes situations. La banque qui représente alors, un élément de confiance entre importateur et exportateur est devenue le tiers dont la présence est indispensable.



Conclusion Générale



Le commerce international regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export : étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport...

Le **solde du commerce international** est la différence entre la valeur des exportations et celle des importations entre deux pays (ou deux zones). Il peut être relatif à un produit ou à l'ensemble des échanges de produits (biens et services).

La finalité des théories expliquant le commerce international, est que chaque pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire, dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage. Et chaque organisation économique a ses propres missions, son propre système et ses objectifs dans le but de favoriser les échanges.

L'usage de ces opérations dans le commerce international est une nécessité, puisqu'ils déterminent les obligations, les responsabilités ainsi que les risques entre les partenaires. Ils facilitent le règlement de l'opération, mais aussi ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations et des exportations.

Le secteur du commerce international joue un rôle très important pour toute économie, désirant développer des secteurs d'activités et s'intégrer dans l'économie mondiale. Cependant, cette intégration requiert la mise en place de mécanismes de développement des exportations et de structuration des importations, ainsi que le renforcement du rôle du secteur bancaire qui doit tendre de plus en plus à la maîtrise des techniques de financement, techniques qui demandent précision et simplicité dans l'exécution.

Le financement du commerce international en général et les importations en particulier est une nécessité pour couvrir les besoins d'approvisionnement du marché national. Alors que c'est difficile d'imaginer une économie fermée sans contact avec l'extérieur.

De ce fait, l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations entre les pays. En effet, pour permettre la libre circulation des biens et des services entre les pays, il est mis en place des moyens et des techniques de paiement adéquats qui facilitent cette dernière.

En effet, toute opération de commerce international, nécessite l'intervention d'un nombre d'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques. Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération. Une autre procédure qui permet d'assurer le bon déroulement de l'opération, Il s'agit de la domiciliation bancaire.

Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service international occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire, il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par ses clients avec l'étranger.

A cet effet nous avons essayé tout au long de ce travail de recherche d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur étudiant profondément la remise documentaire comme une technique de paiement à l'internationale.

Le crédit documentaire, constitue l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, il concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationales qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Au terme de notre travail, après avoir présenté les contours d'une opération de commerce international en explicitant les instruments et les techniques de paiements, nous avons traité une opération de paiement des importations par crédit documentaire au niveau de la BADR : agence 580. Nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement des importations, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente. Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Cette étude nous a mené à confirmer que le crédit documentaire est une technique usuelle dans le paiement des importations au niveau de la BADR.



Bibliographie



Les ouvrages

- D.P.MONOD « moyens et techniques de paiement internationaux ;import ,export » collection commerce international 2eme Edition ESKA 1999
- Direction des Etudes et de la Prospective, statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, 2019
- Exporter, pratique du commerce international, 25 eme édition Foucher, Paris- février 2016
- FRANCOIS Duphil, commerce international, édition Foucher, paris, 2002
- Ghislain le grand Hubert Martini, management des opérations du commerce international, import-export, 7ème édition. DUNOD, paris 2005
- GHISLAIN Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999.
- GHISLAIN Legrand, HUBERT Martini, Techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002.
- J.PEYRARD « Finance international d'entreprise » collection Vuibert gestion , éditeur Vuibert .
- Jean Escolano, Jaouad Filali, David Lagedamon, Gestion des opérations d'import-export, Foucher 2ème édition
- LASARY, « le commerce international ». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005
- LUC, BERNET Rolande, principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008
- MICHEL Rainelli, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003
- Naji JAMMAL « commerce international: théorie, techniques et applications », édition du renouveau pédagogique INC, Canada, 2005

Mémoires

- BERRI Fatima ,MAOUCHE Kahina Le financement du commerce extérieur Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire promotion 2017/2018
- Kebbab kawthar, Salhi Sarah Mémoire de fin d'études Le financement du commerce extérieur par, le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- MOULA Anis Mémoire de fin d'étude Le financement du commerce extérieur par le « Crédit documentaire » PROMOTION 2016-2017

Lois et documents bancaires

- Article 54 du code de commerce Algérien Convention de vienne 1980, qui régit les contrats de vente international de marchandise
- l'article 52 du règlement N° 07-01 du 02 février 2007 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- L'article 81 de la LF 2014 précise « Le paiement des importations destinées à la revente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ».
- Loi n° 28.29 du 25 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce international, JORA N° 29 du 20 juillet 1988.

Webographie

- <http://economie.trader-finance.fr/importation/>
- <http://www.comprendrelespaiements.com/>
- <http://www.glossaire-international.com>
- <http://www.iccwbo.org/about-icc/>
- <http://www.logistiqueconseil.org>
- https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com
- https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.

- https://douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.pdf
- <https://tel.archives-ouvertes.fr>
- <https://www.apbt.org.tn>.
- <https://www.lematindz.net/news/18298-les-six-impacts-de-la-baisse-du-cours-du-petrole-sur-lalgerie.html>



Annexes





Table des matières



Remerciements

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des schémas

Sommaire

Introduction générale..... 01

CHAPITRE 1 : LES FONDEMENTS DU COMMERCE EXTERIEUR

Introduction 04

Section 1 : présentation du commerce international 04

1.1. Le commerce extérieur 04

1.1.1. Les importations 05

1.1.2. Les exportations 05

1.2. Les théories du commerce international 05

1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) 05

1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) 06

1.2.3. La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson) 06

1.2.4. Paradoxe de W. Léontief 06

1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966) 07

1.2.6. La théorie de l'écart technologique 07

1.3. Présentation de la Chambre de Commerce International (CCI) 08

1.3.1. Les services de la CCI 08

Section 02 : évolution et réformes du commerce international en Algérie 09

2.1. Évolution du commerce extérieur en Algérie 09

2.1.1. Crise de 1985-86 et lancement du processus de réforme 09

2.1.2. Allégement du monopole de l'Etat sur le commerce international 1988/1990 10

2.1.3. L'évolution des échanges par produits 10

2.1.3.1. Les importations 10

2.1.3.2. Les exportations 10

2.1.4. Les indicateurs du commerce extérieur de l'Algérie observés durant les l'années 2018/2019/2020 11

2.1.4.1. Pour les exportations 11

2.1.4.2. Pour les importations 11

2.2. Les réformes sur le commerce extérieur en Algérie 12

Section 3 Les éléments fondamentaux du commerce international 15

3.1. Les contrats du commerce extérieur 15

3.1.1. Définition du contrat du commerce international 15

3.1.2. Obligations des parties 16

3.1.2.1. Obligations du vendeur	16
3.1.2.2. Obligations de l'acheteur	16
3.1.3. L'offre Commerciale	16
3.1.4. Le transfert de propriété	16
3.1.5. Transfert de risques	16
3.1.6. Les clauses du contrat du commerce international	17
3.2. Les documents du commerce international	18
3.2.1. Les documents de prix	18
3.2.1.1. La facture pro- forma	18
3.2.1.2. La facture définitive (commerciale)	18
3.2.1.3 La facture consulaire	18
3.2.2. Les documents de transport	19
3.2.2.1. Le connaissement maritime	19
3.2.2.2. La lettre de transport aérien	20
3.2.2.3. La lettre de transport routier LTR	20
3.2.2.4. La lettre de voiture international LVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire	20
3.2.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)	20
3.2.2.6. Document de transport combiné (multimodal)	20
3.2.3. Les documents d'assurance	21
3.2.3.1. Une police au voyage	21
3.2.3.2. Une police à alimenter	21
3.2.3.3. Une police flottante ou d'abonnement	21
3.2.3.4. Une police tiers- chargeur	21
3.2.4. Les autres documents	21
3.2.4.1. Les documents douaniers	22
3.2.4.2 Le certificat d'origine	22
3.2.4.3 Le certificat de provenance	22
3.2.4.4 Le certificat sanitaire	22
3.2.4.5 Le certificat phytosanitaire	22
3.2.4.6 Les listes de colisage et de poids	22
3.2.4.7 Le certificat d'analyse ou de qualité	22
3.3. Les incoterms	23
3.3.1. Définition des incoterms	23
3.3.2. Classement des incoterms	23
3.3.2.1. Classement par groupe (famille)	23
3.3.2.2. Classement selon le type de vente	24
Conclusion	27

CHAPITRE 2 : LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT

Introduction	28
Section 1 : les instruments de paiement utilisés dans le commerce international	28
1.1. Le chèque	28
1.1.1. Définition du chèque	28
1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque	28
1.1.3. Les différents types du chèque	29
1.1.3.1. Le chèque d'entreprise	29
1.1.3.2. Le chèque visé	29
1.1.3.3. Le chèque certifié	29
1.1.3.4. Le chèque de banque	29
1.1.3.5. Le chèque barré d'avance	30
1.1.3.6. Le chèque de voyage	30
1.1.4. La transmission du chèque	30
1.1.5. Le délai de validité du chèque	30
1.1.6. Les avantages et les inconvénients du chèque	31
1.1.6.1. Les avantages	31
1.1.6.2. Les inconvénients	31
1.2. Le virement international	31
1.2.1 Définition	31
1.2.2. La mise en place du virement international	32
1.2.3. Les formes de virement bancaire international	32
1.2.3.1. Le virement par courrier	32
1.2.3.2. Le virement par télex	32
1.2.3.3. Le Virement SWIFT: (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)	33
1.2.4. Les avantages et les inconvénients du virement international	33
1.2.4.1. Les avantages	33
1.2.4.2. Les inconvénients	33
1.3. Les effets de commerce	33
1.3.1. La lettre de change (traite)	33
1.3.1.1. Les mentions obligatoires de la lettre de change	34
1.3.1.2. L'échéance de la lettre de change : elle peut être	34
1.3.1.3 La transmission de la lettre de change	34
1.3.1.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	35
1.3.2. Le billet à ordre	35
1.3.2.1 Les mentions obligatoires du billet à ordre	35

1.3.2.2. La transmission du billet à ordre	36
1.3.2.3. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre	36
Section 02 : l'encaissement simple	37
2.1. Définition	37
2.1.1. Les types d'encaissement simple	37
2.1.1.1 L'encaissement simple par virement.....	37
2.1.1.2. Encaissement simple par traite ou par chèque	39
2.1.2. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple	39
2.1.2.1 Les avantages	39
2.1.2.2. Les inconvénients	40
Section 03 : la remise documentaire	40
3.1. Définition de la remise documentaire	40
3.2. Les intervenants dans la remise documentaire	40
3.2.1. Le donneur d'ordre (l'exportateur)	40
3.2.2. La banque remettante	40
3.2.3. La banque présentatrice	41
3.2.4. Le tiré (l'importateur)	41
3.3. Les formes de la remise documentaire	41
3.3.1. La remise documentaire contre paiement	41
3.3.2. La remise documentaire contre acceptation	41
3.4. Le cadre juridique de la remise documentaire	41
3.4.1. Au niveau national	41
3.4.2. Au niveau international	42
3.5. Le déroulement de la remise documentaire	42
3.6. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	43
3.6.1 Les avantages de la remise documentaire	43
3.7.2. Les inconvénients de la remise documentaire	44
Conclusion	44

CHAPITRE 3 : LE MODE DE FINANCEMENT A COURT TERME

Introduction	45
Section 01 : La domiciliation bancaire	45
1.1. Définition	45
1.2. La nature juridique de la domiciliation	45
1.3. La vérification préalable à la domiciliation	46
1.4. L'ouverture d'un dossier de domiciliation	46
1.4.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation	46

1.4.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle	47
1.4. 3. Le prélèvement de la commission de domiciliation	47
1.5. La gestion du dossier de domiciliation	48
1.5.1. Le contrôle du dossier	48
1.5.2. Le règlement financier	49
1.5.3. L'apurement du dossier	49
1.5.3.1. L'inventaire	49
1.5.3.2. L'établissement du bilan	49
Section 02 : le crédit documentaire	50
2.1. Historique du crédit documentaire	50
2.2. Définition du crédit documentaire	51
2.3. Type de crédit documentaire	51
2.3.1 Crédit documentaire irrévocable et confirmé	52
2.3.2 Le crédit documentaire irrévocable	52
2.4. Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire	53
2.4.1 La domiciliation bancaire	53
2.4.2 Le déroulement de l'opération	53
2.4.2.1. Ouverture du crédit.....	53
2.4.2.2 réalisation du crédit	54
2.5. Les modes de réalisation	54
2.5.1. Crédit réalisable par paiement à vue	54
2.5.2. Le crédit réalisable par acceptation	55
2.5.3.Le crédit réalisable par paiement différé	57
2.5.4.Le crédit réalisable par négociation	57
2.6. Les crédits documentaires spéciaux	57
2.6.1. Crédit documentaire transférable	57
2.6.2. Le crédit documentaire adossé	58
2.6.3. Crédit documentaire revolving (renouvelable)	58
2.6.4. Crédit stand-by (lettre de crédit stand-by)	58
2.6.5. Le crédit documentaire Red clause	58
2.7. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	59
2.7.1. Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour Importateur	59
2.7.1.1. Les Avantages	59
2.7.1.2. Les Inconvénients	59
2.7.2. Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur	60
2.7.2.1. Les Avantages	60
2.7.2.2. Les Inconvénients	60

2.7.3. Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour la banque émettrice	60
2.7.3.1. Les Avantages	60
2.7.3.2. Les Inconvénients	61
2.7.3. Les Avantages et inconvénients pour la banque notificatrice et/ou confirmatrice	61
2.7.3.1. Les Avantages	61
2.7.3.2. Les Inconvénients	61
2.8. Les et date limites d'une opération du crédit documentaire	61
2.8.1. Une date limite d'expédition des marchandises	61
2.8.2. Un délai de présentation des documents	62
2.8.3. Une date de validité du crédit documentaire	62
Section 03 : Les risques du crédit documentaire	62
3.1. Risques pour les banques	62
3.1.1 Risques de la banque émettrice	62
3.1.2 Risque de la banque notificatrice	63
3.2. Les Risque pour les clients	64
3.2.1. Les Risque de l'importateur (donneur d'ordre)	64
3.2.2. Les Risque de l'exportateur	64
Conclusion	64
 CHAPITRE 4 : OPERATION DE FINANCEMENT PAR CREDOC AU SEIN DE LA BADR	
Introduction	65
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	65
1.1. Historique et évolution de la BADR	65
1.2. Les missions de la BADR	67
1.3. Les objectifs de la BADR.....	68
1.4. Présentation de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.....	68
1.4.1. Le Front Office.....	68
1.4.2. Le Back Office	69
Section 02 : Les différents produits et services de la BADR	70
2.1. Crédits classiques	70
2.1.1. Crédits à court terme	70
2.1.1.1. Crédit d'exploitation agricole	70
2.1.1.2. Crédit de campagne	70
2.1.1.3. Crédit d'embauche	70
2.1.1.4. Crédit de financement des stocks	70
2.1.1.5. Crédit des mobilisations de créance client	71
2.1.1.6. Crédit par décaissement.....	71

2.1.1.7. Crédit documentaire	71
2.1.1.8. Crédit par signature	71
2.1.2. Les crédits à moyens et long terme	71
2.1.2.1. Crédit à moyen terme	71
2.1.2.2. Crédit à long terme	72
2.1.2.3. Crédit à moyen et long terme partiellement bonifiés	72
2.1.2.4. Crédit à moyen et long terme totalement bonifiés	72
2.1.3. Crédit –bail.....	72
2.2. Les dispositifs d'aide.....	72
2.2.1. Crédit à l'emploi de jeune (dispositif ANSEJ).....	72
2.2.2. Crédits aux chômeurs promoteurs (dispositif CNAC)	72
2.2.3. Micro crédit (dispositif ANGEM).....	73
2.4. Crédit spécifiques à la BADR	73
2.4.1. Crédit agricole R'FIG.....	73
2.4.2. Crédit d'investissement ETTAHADI.....	73
2.4.3. Crédit habitat rural	73
Section 03 : le traitement du dossier par crédit documentaire a l'import	73
3.1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire	73
3.2.1. Présentations du contrat	73
3.2.2. Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial	74
3.2.3. Les conditions d la facture commerciale	74
3.2.4. Les documents exigés par l'importateur	75
3.3. La domiciliation bancaire	75
3.3.1. La pré-domiciliation	76
3.3.2. L'ouverture du dossier de domiciliation	76
3.3.2.1. Matérialisation de domiciliation	77
3.3.2.2. Etablissement d'une fiche de contrôle	78
3.3.2.3 .Traitement du dossier de crédit documentaire	78
3.4. Réception des messages transmis par le service Swift	80
3.5. Réalisation du crédit documentaire	80
3.6. La réalisation physique.....	81
Conclusion.....	82
Conclusion générale	83
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	