

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Gestion



Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en Science de Gestion

Spécialité : Finance et Banques

Thème

Impact du risque de taux de change sur les techniques de paiements à l'international : cas du crédit documentaire au niveau de la BADR banque agence 60

Réaliser par :

Melle. SELLAH LYNDA

Melle. OULD YOUNES KATIA

Member du jury:

President: Md IGUERGAZIZ WASSILA

Examination: Mr SAM HOCINE

Dirigé par :

Mme. BOULIFA YAMINA



POMOTION 2021/2022



REMERCIEMENT

Nous tenons à remercier à travers ce travail :

Notre encadreur Mme BOULIFA YAMINA de l'honneur qu'elle nous a accordé en dirigeant notre travail, sa patience, ses conseils et ses orientations qui ont été d'un grand support. Aussi pour ses multiples efforts et l'aide fournis pour le suivi de ce mémoire ;

Les membres de jurys qui ont accepté de nous évaluer ;

L'ensemble du personnels de la banque « BADR060 », d'ALGER (Agence N°:060) ;

Mrs le directeur Idjimarene ;

Mrs le superviseur du commerce extérieur Hanifi ;

Pour leurs orientations qui nous ont servi dans la réalisation de notre stage pratique.

Nous adressons nous vifs remerciements à nos familles pour leurs encouragements ;

Les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, de Gestion et des

Sciences Commerciales de l'Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou;

Ainsi qu'à toute la promotion Finance et Banques 2021/2022.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

DÉDICACE

Je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé; la volonté et le courage d'entamer et de terminer ce travail.

Je dédie ce modeste travail à :

Mes très chers parents qui me seraient difficile d'exprimer ma profonde gratitude pour leur éducation leur encouragement tout au long de mes études et pour tous les sacrifices qu'ils ont consentis à mon égard. Que Dieu les protège, et je ne pourrai jamais assez les remercier pour tout ce qu'ils ont fait pour moi, merci mon père; merci ma mère.

Ma chère et unique sœur MELISSA;

Mes chers frères: MIBA et sa femme WENDIE, SUFAX et mon petit frère ADEL que j'aime beaucoup.

A toute ma famille, à toutes personnes avec qui je partage ma réussite,

A ma binôme Katia,

A Mes chères copines : Malika, Wissam, Sabrina, Samira et Lydia

A tout mes amis(e),

Je vous dis merci.

LINDA

DÉDICACE

Avec l'expression de ma reconnaissance, je dédie ce modeste travail ;

À la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, À la femme qui a souffert sans me laisser souffrir, qui n'a jamais dit non à mes exigences et qui n'a épargné aucun effort pour me rendre heureuse: l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j'adore que je n'imaginerai pas ma vie sans elle.

À l'homme de ma vie, mon exemple éternel solide, l'œil attentif compréhensif et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour nous voir réussir, que dieu te garde pour nous et te procure santé et longue vie mon chère papa qu'était comme un ami pour moi, rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être

Mes très chères parents, j'espère que je pourrais leurs rendre un jour ce qu'ils ont fait pour moi, que dieu leurs procure une longue vie plein de bonheur et surtout santé, vous serez toujours fière de moi, je vous aime d'amour.

À mes chères et adorables sœurs, qui m'ont toujours encouragé, et leur amour qu'elles me réservent, je n'arriverais jamais à leur exprimer mon amour sincère et qui sait toujours comment procurer la joie et le bonheur pour toute la famille, je vous love tout simplement

*À ma douce Grand-mère *FATOU DJA* et mon grand-père *AKLI*, qui m'ont accompagné par leurs prières, et leur amour puisse dieu leurs prêter une longue vie, santé et bonheur*

*À mes tantes maternelle, *SALMA*, ma meilleure tante *OUARDA*, ma profonde tendresse et reconnaissance pour ton soutien précieux je te souhaite un avenir florissant et une vie pleine de bonheur et prospérité.*

À mes oncles et leurs femme : Rachid (je ne te remercie pas assez pour tout ce que tu as pu faire pour mon bien être) Malik, AHCÈNE, ALDJIA, ALDJIA, Zinia

À mes chères cousins et cousine, et mes grand frère : Akli, hafid ,kamel, zakia, djoudjou, thanina, serine, yanelle, merina, rayane

À mes cousins et cousines que la vie nous a séparé mais pas dans le cœur : Jouza, Makhoulf, Ania, Celina

Je le dédie aussi à mes amies de cœur et celle que j'ai choisi pour continuer notre belle, sincère et profonde amitié, avec qui j'ai partagé tellement de moments mémorables et inoubliables : Lyna, Numidia, Lynda, Massilia...

Katia

Liste des Abréviations

AUT : Autorisation de crédit

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

CREDOC : Crédit Documentaire

CFR : Coût et Fret

CIF : CIF: Cost, Insurance and Freight

CCI : Chambre de Commerce et de L'industrie

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

DCE : Direction du Commerce Extérieur

DA : Dinars Algérien

D10 : Document douanier

FOB: Franco à Bord

FMI : Fond Monétaire International

FMN : Firme Multinationale

F4:Formule de règlement

GATT :General Agreement On Tarif and Trade

ISO : International Organization for Standardization

ISP :International Standby Practices

LC : Lettre de Crédit

LTA : Lettre de Transport Aérien

LCSB : Lettre de Crédit Standby

OCD : Ouverture d'un Crédit Documentaire

OMC : Organisation Mondial du Commerce

REMDOC : Remise Documentaire

RUU : Règle d'Usance Uniformes relative au crédit documentaire

RPIS : Règle et Pratique International relative au standby

SBF :sauf bonne fin

SWIFT :Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication. (Virement Bancaire)

USD : Dollars Américain

Liste des Tableau

numéro	Intitulé	page
01	Taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale (en %)	05
02	Quelques données chiffrées relatives à SWIFT	40
03	la liste des incoterms 2010	46
04	la liste des incoterms 2020(Tout mode de transport)	47
05	la liste des incoterms 2020 (transport maritime et fluvial)	47
06	le cachet de domiciliation	57
07	la constitution de la commission de domiciliation	58
08	Calculs de la provision	65

Liste des schémas

numéro	intitulé	Page
01	Le rôle des intervenants du crédit documentaire	32
02	Le crédit documentaire révocable	35
03	Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable	36
04	Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable et confirmé	37
05	Organisation de l'agence BADR 060 AMIROUCHE ALGER	52
06	Organigramme du service étranger de l'agence BADR 060 AMIROUCHE ALGER	54
07	Le déroulement de l'opération de crédit documentaire	62

Sommaire

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des schémas

Introduction générale01

Chapitre 01 : notion générale sur le commerce extérieur

Introduction du chapitre.....04

Section 01 : évolution du commerce extérieur international04

Section 02 : les instruments de paiement du commerce extérieur à l'international12

Section 03 : les moyens et technique de paiement du commerce extérieur international ...17

Conclusion du chapitre24

Chapitre 02 : le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Introduction du chapitre25

Section 01 : généralité sur le crédit documentaire.....25

Section 02 : procédé SWIFT39

Section 03 : les risques et les garanties liées au commerce extérieur42

Conclusion du chapitre48

Chapitre 03 : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060

Alger

Introduction du chapitre49

Section 01 : présentation générale de l'organisme d'accueil « Banque de l'Agriculture et du Développement Rural »50

Section 02 : étude d'une demande de crédit documentaire au niveau de la banque BADRagence AMIROUCHE-060-54

Section 03 : Les effets de la crise UKRENIENNE sur les importations de blé en l'occurrence sur le crédit documentaire64

Conclusion du chapitre66

Conclusion Générale67

Bibliographie

Annexes

Table de matière

Dans une époque où le commerce extérieur constitue un véritable pilier pour la santé de la plupart des nations, Il est né d'un besoin en raison de la diversité de la répartition des richesses à travers le monde. En effet des ressources nécessaires et indispensables parfois pour la stabilité économique et sociale d'un pays ne sont pas disponibles sur place, devrait être donc cherchées et acheminées en provenance d'autre pays, il s'agissait parfois d'une question de survie. « Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques ».

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, Pour faire face et limiter ces risques et établir une sécurité maximale pour les transactions commerciales, divers mode de paiement internationaux ont été mis en place, le moyen de paiement jugé plus adéquat aux exigences des parties contractantes (importateur et exportateur) c'est le crédit documentaire.

Les banques ont créé cet instrument qui le crédit documentaire (Credoc) ou bien lettre de crédit (L/C) au début du XIX siècle dans le but de satisfaire les exigences du vendeur et de son acheteur. L'intérêt du vendeur c'est d'être payé avant l'expédition de la marchandise, celui de l'acheteur c'est de mettre possession à sa marchandise commandé dans les délais et conditions contractuels. La technique du crédit documentaire permet de satisfaire ces deux exigences.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement très sécurisé, soumis aux règles et usances uniformes (RUU), il est l'instrument privilégié par les opérateurs économique pour la réalisation de leur opérations commerciales.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'étude de ce moyen de financement (Credoc) plus clairement que possible, nous essayerons de traiter plusieurs angles afin d'apporter, approfondir nos connaissances et enfin aboutir à une meilleure compréhension de l'importance du crédit documentaire et les conditions de sa réalisation, nous essayerons aussi d'analyser l'impact de la crise Ukrainienne sur les importations de blé .

Pour cela nous avons jugés indispensable de répondre à la problématique suivante :

« Est ce que le crédit documentaire convient parfaitement aux conditions qui règne dans les transactions internationales et à la satisfaction des deux parties contractuelles ? »

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

1- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international ?

2- quel est le système que les banques ont mis en place pour accélérer la transmission des ordres et des instructions de paiement à l'international ?

3- Comment se déroule dans la pratique toutes les étapes du crédit documentaire à l'import au sein de la BADR ? L'Algérie est-elle impactée par la guerre Ukrainienne ?

Donc nous allons proposer les hypothèses suivantes :

- **H1** : Les banques algériennes mettent à la disposition des clients plusieurs techniques de paiement, les plus connues sont : le crédit documentaire, la lettre de crédit et la remise documentaire.

- **H 2** : Le développement de nouvelles technologies a conduit les banques à mettre en place un système SWIFT pour accélérer les transactions.

- **H 3** : L'Algérie est impactée par la guerre ukrainienne en particulier les importations du blé tendre.

Motif du choix du sujet

Le crédit documentaire est l'un des moyens de paiements le plus sûr et sécurisé dans le commerce international.

Ce sujet nous semble intéressant vu le fait qu'il permette d'appliquer et de confronter tout ce que nous avons acquis théoriquement pendant notre cycle d'étude. C'est une thématique qui nous permet, également, de comprendre comment se déroule une opération de crédit documentaire au sein d'une banque.

La méthodologie et les outils de recherche :

Afin de répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous avons adopté la méthodologie suivante :

- Pour la partie théorique nous avons opté pour une méthodologie descriptive, en consultant des différentes sources d'information tel que : les ouvrages, mémoires, rapports, sites internet ...etc.
- Pour ce qui est du cas pratique nous avons opté pour une démarche analytique en effectuant un stage au niveau de l'agence bancaire BADR AMIROUCHE d'Alger, ce qui nous a permis de collecter beaucoup d'informations.

L'importance de l'étude

Cette étude nous amène à éclairer la notion du crédit documentaire, son déroulement et de connaître les différents risques qui peuvent impacter le fournisseur et son client. Aussi, elle nous permet de déterminer le rôle du banquier dans l'étude des dossiers en profondeur pour une meilleure opération d'importation.

Structure du mémoire

Pour répondre à la problématique principale, nous avons subdivisé notre travail de recherche en trois chapitres :

Le premier chapitre intitulé « Notions générale sur le commerce extérieur » est subdivisé en trois sections : la première section porte sur l'évolution du commerce extérieur international, la deuxième section fait le point sur les instruments de paiement du commerce extérieur à l'international et la troisième section est consacré aux moyens et techniques de paiement du commerce extérieur international.

Le deuxième chapitre intitulé « le Financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire » regroupe trois sections : la première section est consacrée à la généralité sur le crédit documentaire, la deuxième section porte sur le procédé SWIFT et les risques et les garanties liées au commerce extérieur sont présentés dans la troisième section.

Le troisième chapitre porte sur l'étude d'un cas pratique de la banque BADR agence Amirouche 060 et direction générale des opérations de commerce

Introduction du chapitre

Le commerce international fait partie intégrante du processus de la mondialisation : c'est un échange des biens, services et capitaux etc., qui permet la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux même.

Au cours de ces 50 dernières années, le commerce extérieur a connu une croissance exceptionnelle, à ce jour le niveau des exportations mondiales est 20 fois supérieur à celui de 1950 et lorsque l'export croit, l'import suit puisque l'un ne va pas sans l'autre.

Section 1 : Evolution du commerce extérieur international

Le développement des moyens de transport de personnes et de marchandises a conduit le commerce mondial à croître plus vite. Dans cette section on va présenter un aperçu théorique sur le commerce extérieur international.

1. Définition du commerce extérieur international

« Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit. Le commerce d'importation, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale. Le commerce d'exportation est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays. Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier. En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde. »¹

Le commerce international correspond a l'ensemble des flux de marchandises biens et services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesures ou leurs part progresse rapidement dans les échanges internationaux surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises.

Généralement sous l'appellation du commerce international on trouve tout ce concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement, mode de règlement des opérations internationales, la gestion des risques liée a ce type de change (risque de change, fiscal, juridique, politique...etc.)

D'est l'origine, il s'agit aussi dans le commerce international de profiter des différences des couts de production entre pays, on parle aujourd'hui de délocalisation pour la production

¹ A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

Chapitre I :Notion générale sur le commerce extérieur

ou d'outsourcing pour l'approvisionnement fournisseurs, une spécialisation internationale ayant historiquement été développée en fonction des ressources naturelles, des situations géographiques des pays et de leurs populations.

2. Evolution du commerce extérieur international

Après une première internationalisation des échanges qui s'étend du milieu du XIX^{ème} siècle au début de la première guerre mondiale, le commerce international s'est effondré. Le protectionnisme des années suivantes, période de repli propice au déclenchement de la guerre a laissé place à partir de 1945 à un essor du commerce international sous l'égide des institutions internationales dites de Bretton Woods que sont le FMI (Fond Monétaire International, 1944), la Banque Mondiale (1945) et le GATT (général agreement on tariff and Trade, 1947). Ces institutions ont permis de reconstruire les Etats dévastés et ont favorisé l'expansion du libre-échange entre Etats ainsi que la multinationalisation des firmes.²

Tableau N° 1 : Taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale (en %)

TCAM	Commerce International	Production Mondiale	Rapport Taux CI/Taux PM
1950-1960	6.3	4.2	1.5
1960-1970	8.3	5.3	1.6
1970-1980	5.2	3.6	1.4
1980-1990	3.7	2.8	1.3
1990-1996	5.9	1.4	4.2
1996-2000	8.2	3.4	2.4
2000-2005	4.5	2.0	2.2
2005-2012	3.3	2.0	1.6

Source : GATT, OMC

Depuis 1945, les échanges ont progressé en moyenne deux fois plus vite que la production mondiale. Par exemple entre 1996 et 2000, la production mondiale a augmenté en moyenne de 3.4% chaque année tandis que le commerce international s'accroissait de 8.2% en moyenne annuelle selon le GATT et l'OMC.

² <https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-évolutions-du-commerce-internationales> 14-09-2022, 20 :00

À partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux, tout comme cela avait déjà été le cas à la fin du XIXe siècle ; aujourd'hui la place des FMN dans les échanges commerciaux internationaux est prépondérante : un tiers d'entre eux correspond à des échanges entre sociétés mères et filiales, commerce intra-firme au sens strict, et un autre tiers à des échanges entre filiales de FMN, du même groupe ou non, donc tantôt intra, tantôt extra-firmes.

Alors que les échanges de produits primaires représentaient près de 2/3 du commerce international de marchandises avant 1914, le poids des produits manufacturés est devenu majoritaire depuis les années 1950 ; ils en constituent aujourd'hui plus de 50%. Les échanges de services se sont développés plus tardivement que les échanges de biens sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication ; ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et, progressent à peu près au même rythme que l'ensemble du commerce mondial. Du fait de leur importance, et bien que certains services restent difficilement exportables, les échanges de services font désormais l'objet de négociations internationales.

Dans la seconde moitié du XXe siècle, le commerce international a progressé plus vite à l'intérieur du groupe des pays développés qu'entre pays développés et pays pauvres. Il y a eu une tripolarisation des échanges. L'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et l'Asie concentrent à elles seules 80% des échanges de marchandises.

Les progrès des moyens de communication et l'abaissement des coûts de transport, notamment le développement de porte-containers géants et standardisés ont joué un rôle important dans la mise en place de la globalisation. Les technologies de l'information et de la communication ont favorisé aussi les mouvements de capitaux accompagnants ainsi la globalisation financière.

Le développement des accords commerciaux multilatéraux mis en place après la seconde guerre mondiale au sein du G.A.T.T. a été un deuxième facteur essentiel de cette globalisation. L'objectif de ces accords a été de diminuer progressivement les droits de douane, d'interdire les quotas tout en favorisant le multilatéralisme par la clause de la nation la plus favorisée ; selon cette clause, un avantage accordé à un pays ne peut être refusé à un autre pays partenaire. En 1994 le GATT est remplacé par l'Organisation Mondiale du Commerce (O.M.C), instance qui devient permanente et à laquelle 164 pays adhèrent en 2022, représentant 98% du commerce mondial.

3. Les grandes théories du commerce international

Les théories du commerce extérieur sont des branches les plus anciennes, et plus riches de la théorie économique, et explicatives des échanges internationaux qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la productions d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exporté sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.³

³<https://www.academia.edu> 14/09/2022, 11 :32

3.1.La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith 1723-1790

Dans son ouvrage (recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations en 1776), Adam Smith reprend l'analyse des physiocrates sur les bienfaits de libre-échange. Il élabore la théorie des avantages absolus. Chaque pays doit se spécialiser dans les biens et les services qui parvient à produire à un coût de production inférieur à celui du reste du monde, chaque pays doit en contrepartie de laisser la production des biens et des services pour lesquels il est le moins efficace. Il doit alors importer des produits du reste du monde.⁴

3.2.La théorie de David Ricardo 1772-1823

Dans son ouvrage (les principes de l'économie politique et de l'impôt 1817) Ricardo apporte un complément à la théorie d'Adam Smith. Il existe un cas particulier non étudié par Smith quand un pays n'a aucun avantage absolu sur ces partenaires commerciaux. Il ne peut donc se spécialiser dans une production pour échanger commercialement avec les autres. Ricardo élabore la théorie des avantages comparatifs pour remédier au faible théorique de Smith. Chaque pays doit se spécialiser dans la production et le plus faible au détriment de ses autres productions.⁵

4. Les principaux acteurs du commerce international

Il est animé par des nombreux acteurs et pour pouvoir les présenter et les étudier nous allons faire un regroupement en 3 catégories :

- Les opérateurs.
- Les intervenants.
- Les intermédiaires.⁶

4.1.Les opérateurs du commerce international

Ce sont ceux qui sont directement concernés par l'affaire en question il s'agit : de l'importateur et de l'exportateur.

L'importateur : c'est un agent économique qui réalise les importations toute personne physique ou morale qui dans le cadre de ses activités professionnelles achète ses produits ou des services à l'étranger pour les proposer sur son marché local. Il peut être appelé comme suit : le client, l'acheteur, demandeur, consommateur, utilisateur, le partenaire, et le Cocontractant.

L'exportateur : est une personne qui exporte des marchandises il est considéré comme un élément important pour les approvisionnements de l'entreprise. Il peut être appelé comme suit : le vendeur, l'offreur, le fournisseur, le producteur, le fabricant, constructeur, le partenaire, le Cocontractant.

⁴www.glossaire-international.com , 28/09/2022 à 14 :32

⁵<https://blog.betterstudy.ch> ,28/09/2022 à 15 :00

⁶<https://www.academia.edu> , 28/09/2022 à 15 :00

4.2. Les intervenants du commerce international

Ce sont les organismes ou les personnes physiques qui sont appelés à aider les opérateurs à réaliser l'affaire en visage. Nous citons les principes :

Les banques, les transporteurs, l'assurance, commissionnaire en douane et les douanes.

- Les banques : ce sont des entreprises ou établissements qui font professions habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propres comptes en opération. d'escompte, en opération de crédit, opération financière.
- L'assurance : c'est une organisation d'une mutualité de personnes semis à la réalisation d'un même risque permettant l'indemnisation des dommages subie par ceux entre d'autre ou qui sont effectivement frappée par ce risque.
- Le transporteur : ce sont des personnes qui s'engage à assuré les déplacements d'une personne ou d'une marchandise, en vertu d'un contrat de transport terrestre, maritime ou aérien.
- Le commissionnaire en douane : Personne physique ou morale qui accomplit pour le compte d'autrui les formalités en douane, tant à l'importation qu'à l'exportation. Professionnels du dédouanement, ils sont connus et immatriculés auprès de la direction générale des douanes et droits indirects.
- La douane : c'est un service public ou morale qui a plusieurs missions et notamment de vérifier les produits à l'entrée et la sortie et de percevoir les droits et taxes.

4.3. Les intermédiaires dans le commerce international

En tenant compte de la nature du produit, car ce dernier peut suivre le circuit suivant:

Soit, il passe directement du 1er vendeur qui est la fabricant. Soit, il peut être transité par un ou plusieurs autres acteurs, qui veut dire que chacun achète le produit il le revend jusqu'au dernier client qui est le consommateur ou bien l'utilisateur.

Donc tous ceux qui se trouvent entre le 1er vendeur et le dernier client sont des intermédiaires et de cela on peut dire que tous les intermédiaires sont des commerçants.

5. L'encadrement du commerce international

Le commerce international est encadré par les organismes administratifs et d'autres financiers, nous allons citer les plus importants :

5.1. Les organismes administratifs

5.1.1. L'organisation mondiale du commerce (OMC)

« L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des

puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est de favoriser autant que possible la bonne marche, la prévisibilité et la liberté des échanges. »⁷

L'objectif premier de l'OMC est d'assurer l'ouverture du commerce dans l'intérêt de tous. Elle compte plus de 160 Membres, qui représentent 98% du commerce mondial. Plus de 20 pays souhaitent accéder à l'Organisation.

Cette organisation a de nombreux rôles: elle administre un système mondial de règles commerciales, elle sert de cadre pour la négociation d'accords commerciaux, elle règle les différends commerciaux entre ses Membres et elle répond aux besoins des pays en développement.

5.1.2. La chambre de commerce et de l'industrie(CCI) :

C'est un organisme privé composé de représentants de pays membres et dont le siège est à Paris créée en 1919 ; elle a rédigé et mis à la disposition des intervenants dans la chaîne du commerce international un certain nombre de règles destinées à leur éviter des litiges et donc de leur permettre de parler le même langage en ce qui concerne les transactions commerciales internationales.

Ces règles sont notamment les règles et usances du crédit documentaire, les incoterms et les codes internationaux de pratique commerciale.

5.1.3. La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)

La CNUCED est un organe intergouvernemental permanent créé par l'Assemblée générale des Nations Unies en 1964. Son siège est situé à Genève, en Suisse.

Cet organe aide les pays en développement à accéder plus équitablement et plus efficacement aux avantages d'une économie mondialisée. Et aide à les équiper pour faire face aux inconvénients potentiels d'une plus grande intégration économique. Pour ce faire, il fournit des analyses, facilite la recherche de consensus et offre une assistance technique. Cela les aide à utiliser le commerce, l'investissement, la finance et la technologie comme vecteurs d'un développement inclusif et durable.⁸

La CNUCED travaille au niveau national, régional et mondial, ses efforts aident les pays à :

- Comprendre les options pour relever les défis de développement au niveau macro ;
- Réaliser une intégration bénéfique dans le système commercial international ;
- Diversifier les économies pour les rendre moins dépendantes des matières premières ;
- Limiter leur exposition à la volatilité financière et à l'endettement ;
- Attirer les investissements et les rendre plus propices au développement ;
- Accroître l'accès aux technologies numériques ;
- Promouvoir l'entrepreneuriat et l'innovation ;
- Aider les entreprises locales à monter dans les chaînes de valeur ;

⁷www.wto.org

⁸www.unctad.org/fr

- Accélérer le flux de marchandises à travers les frontières ;
- Protéger les consommateurs contre les abus ;
- Limiter les réglementations qui étouffent la concurrence ;
- S'adapter au changement climatique et utiliser plus efficacement les ressources naturelles.

En collaboration avec d'autres départements et agences des Nations Unies, la CNUCED mesure les progrès par rapport aux objectifs de développement durable, tels qu'énoncés dans l'Agenda 2030.

Ils soutiennent également la mise en œuvre du financement du développement , tel que mandaté par la communauté mondiale dans l'Agenda 2015 d'Addis-Abeba, en collaboration avec quatre autres acteurs institutionnels majeurs : la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, l'Organisation mondiale du commerce et le Programme des Nations Unies pour le développement. .

Bien qu'ils travaillent principalement avec les gouvernements, pour faire face efficacement à l'ampleur et à la complexité de la réalisation des objectifs de développement durable.

5.2. Les organismes financiers

5.2.1. Le Fond Monétaire International FMI

Le Fonds monétaire international (FMI) s'emploie à assurer la croissance et la prospérité durables de l'ensemble de ses 190 pays membres. Pour y parvenir, il soutient des politiques économiques qui favorisent la stabilité financière et la coopération monétaire, essentielles à la productivité, la création d'emplois et le bien-être économique. Le FMI est gouverné par ses pays membres, auxquels il rend compte de son action.

Le FMI est chargé de trois missions cruciales : promouvoir la coopération monétaire internationale, favoriser l'expansion du commerce et de la croissance économique, et décourager les politiques économiques susceptibles de nuire à la prospérité. Pour s'acquitter de ces missions, les pays membres du FMI coopèrent entre eux et avec d'autres organes internationaux pour améliorer les conditions de vie des populations.⁹

5.2.2. La Banque Mondiale

La Banque mondiale est semblable à une coopérative, dans laquelle les actionnaires sont ses 189 pays membres. Ces actionnaires sont représentés par un Conseil des Gouverneurs, qui est l'organe de décision suprême de la Banque mondiale. Les gouverneurs sont en général les ministres des finances ou du développement des pays membres. Ils se réunissent une fois par an, à l'occasion des Assemblées annuelles des Conseils des Gouverneurs du Groupe de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international (FMI).¹⁰

⁹www.imf.org

¹⁰www.banquemondiale.org

Chapitre I :Notion générale sur le commerce extérieur

Les gouverneurs délèguent certains aspects de leur mandat à 25 Administrateurs, qui sont en poste au siège de la Banque. Les cinq principaux actionnaires nomment chacun un administrateur, et les autres pays membres sont représentés par des administrateurs élus.

Le président du Groupe de la Banque mondiale préside les réunions du Conseil des Administrateurs et est responsable de la gestion générale de la Banque. Il est sélectionné par le Conseil des Administrateurs pour un mandat renouvelable de cinq ans.

L'ensemble des Administrateurs constitue le Conseil des Administrateurs de la Banque mondiale. En règle générale, ils se réunissent au moins deux fois par semaine pour superviser les activités de la Banque, et notamment pour approuver les opérations de prêt ou de garantie, les nouvelles politiques, le budget administratif, les stratégies d'aide aux pays et les décisions touchant aux emprunts et aux finances de l'institution.

Le fonctionnement de la Banque mondiale est assuré sous l'impulsion et la conduite du Président, des membres de la direction et des Vice-présidents responsables des différents bureaux régionaux, secteurs et réseaux.

Section 02 : Les instruments de paiement du commerce extérieur à l'international

Les instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés, l'emploi des uns et des autres est fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants.

Les billets à ordre et la lettre de change remplissent une double fonction. Ils sont simultanément un moyen de paiement et un instrument de crédit. Différents procédure apportent à l'exportateur une plus grande sécurité dans les paiements internationaux.

1. Les instruments de paiement à l'international

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. Il existe plusieurs instruments de paiement: le chèque, virement international, effet de commerce, le billet à ordre, chaque instrument a plusieurs types et ces propres avantages et inconvénients.

1.1.Chèque

1.1.1. Définition

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiation d'une banque ou d'un établissement financiers, c'est un ordre écrit et inconditionnel de payer une somme déterminée au bénéficiaire. Son utilisation comme moyen de paiement international dépend de la réglementation des changes.

Le chèque est un moyen de paiement peu rapide car, émis par l'importateur, il est envoyé à l'exportateur qui le remet à sa banque. Celle-ci le présente pour règlement à la banque de l'importateur sur laquelle il a été tiré. Le montant du chèque est alors débité du compte de l'importateur et crédité au compte de l'exportateur sous réserve de l'application d'un nombre de jours de valeur.¹¹

1.1.2. Types de chèque

L'utilisateur du chèque n'est pas dénué de tout risque. Le premier est purement matériel : les chèques peuvent être facilement perdus ou volés. Le deuxième est un risque de non-paiement. Le troisième est le risque de change. Il tient aux délais d'acheminement et à la liberté de l'exportateur quant à la date à laquelle il peut présenter le chèque.

Deux types de chèques existent : le chèque d'entreprise (ou chèque de société) et le chèque de banque. Leur différence tient dans le fait que l'un n'offre pas de garantie sûre contre le risque de non-paiement, et l'autre bien. Dans certains cas, le chèque sera porté en compte « sauf bonne fin à savoir que si le chèque n'est pas payé, le compte du bénéficiaire sera débité automatiquement du montant reçu.

¹¹ « Techniques Financières Internationales, Yves Simon, 5eme édition ECONOMICA, 1993, p 501

En commerce internationale, il existe en général deux types de chèque :

a. Le chèque d'entreprise

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

b. Le chèque de banque

L'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie contre le risque commercial, il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable), le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

1.1.3. Les avantages du chèque

Il représente un instrument de paiement très utile et répandu.

- C'est un instrument de paiement peu coûteux
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.

En utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.¹²

1.1.4. Les inconvénients du chèque

Le chèque est caractérisé par plusieurs inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur. Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Manque de sécurité : le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié ;
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).¹³

¹² KEBBAB KAWTHAR, SALHI SARAH, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012 p30

¹³ Idem p31

1.2.Le virement bancaire international

1.2.1. Définition

Le virement bancaire est d'un usage courant au niveau international. C'est certainement le moyen de paiement le plus simple et le plus rapide. Il résulte d'un ordre donné par l'importateur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui de l'exportateur.

Le virement bancaire international est un moyen de paiement très rapide s'il est effectué par télex. Il perd une grande partie de ses qualités s'il est transmis par courrier. Deuxième avantage, le virement bancaire est peu coûteux, tout du moins pour les montants importants, car les frais fixes pénalisent les petits montants.

S'il est rapide et peu coûteux, le virement bancaire n'offre en contrepartie aucune garantie en cas de non-paiement car il ne repose sur aucun document. Son emploi est de ce fait réservé à des paiements entre partenaires ayant très grande confiance réciproque. Il est à cet égard significatif que les opérations interbancaires sur le marché des changes sont dans leur quasi-totalité effectuées par virement bancaire.¹⁴

1.2.2. types de virement bancaire international

Le virement peut être effectué de diverses manières :

- **par courrier** : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité ;
- **-par télex**: c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers ;
- **par SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.»¹⁵

1.2.3. Les avantages d'un virement international :¹⁶

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.
- Le virement est très rapide et ne coûte pas cher
- La facilité d'utilisation
- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération
- Fonctionne 24heures sur 24 :

¹⁴ YVES SIMON, techniques financières internationales, 5^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 1993, p502

¹⁵ NAJI Jammal, commerce international : mondialisation enjeux et application, 2^{ème} édition, Québec, 2009, p475

¹⁶ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p158

1.2.4. Les inconvénients du virement bancaire international

En termes d'inconvénients nous retiendrons :

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement) ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'initiateur contre le risque de change.

1.3. La lettre de change

1.3.1. Définition

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

A travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement. L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.¹⁷

1.3.2. Les avantages d'une traite

La lettre de change est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du Credoc.

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque ;
- Emission à l'initiative du vendeur plutôt que de l'acheteur ;
- Date de paiement déterminé.¹⁸

1.3.3. Les inconvénients d'une traite

- Aucune garantie de paiement ;
- Aucune protection contre la perte ou le vol ;
- Possibilité d'un long délai de recouvrement ;
- Aucune protection contre le risque de faillite de la banque.

¹⁷LASARY, le commerce international .Op.cit p159

¹⁸ CHERCHEM Mohamed, « système de paiement de masse », édition SIBF,2005

1.4.Le billet à ordre

1.4.1. Définition ¹⁹

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

Le billet à ordre s'endosse et se transmet comme une lettre de change. Il est mobilisable auprès d'une banque. Ce mode de paiement est en fait peu utilisé dans le commerce international.

1.4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre

- Le billet à ordre doit porter six mentions obligatoires :
- La mention : billet à ordre ;
- L'engagement de payer et le montant à payer ;
- la date du paiement ;
- Le lieu de paiement, par l'indication exacte des coordonnées bancaires du souscripteur(RIB) et la domiciliation en clair ;
- La signature du souscripteur ;
- L'indication de la date et du lieu où l'effet de commerce est créé.

1.4.3. Les avantages du billet à ordre

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- Protéger par le droit cambiaires ;
- Négociable et s'échange par endos (transmissible) ;
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).²⁰

1.4.4. Les inconvénients du billet à ordre :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

¹⁹Lazary , « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127

²⁰ J.M Benammar , « technique du commerce international », édition techniplus, Yvelines, 1995, p120

Sections 03 : Les moyens et techniques de paiement du commerce extérieur international

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, c'est tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

Depuis, les moyens de paiement ont évolué en passant du troc aux premières monnaies, des marchands du moyen âge aux grandes banques d'aujourd'hui. Les techniques de paiement ont plusieurs objectifs, vue de degré d'importance de la technique de paiement, il doit être choisi avec la plus grande précaution.

1. Les moyens et techniques de paiement dans les opérations de commerce extérieur international

1.1. Technique de paiement non documentaire

1.1.1. Encaissement directe (simple)

Encaissement directe sont des opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement est utilisée en général entre des personnes qui se connaissent de longues périodes.

1.1.1.1. Les différents types d'encaissement direct

- L'encaissement simple ;
- Le paiement à la commande ;
- Le paiement à la facturation ;
- Le paiement ex-usine.

a) L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

b) Le paiement à la commande

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet

complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

L'exportateur doit néanmoins se montrer vigilant et ne pas estimer que grâce à cette technique de paiement, il est à l'abri de tous risques, car :

- la réglementation des changes de nombreux pays interdit ce type de contrat. En effet, pour ces pays, les fonds ne peuvent être transférés à l'étranger qu'après avoir prouvé que les marchandises qu'ils couvrent ont bien été expédiées à destination du pays. Pour certains pays, même, les fonds ne seront transférés à l'étranger qu'après dédouanement des marchandises à destination ;
- de plus, l'acheteur peut diminuer le risque inhérent à ce genre de contrat en exigeant de son fournisseur, en contrepartie de son versement, une garantie bancaire de Remboursement au terme de laquelle une banque s'engage à le rembourser si les conditions d'appel à la garantie sont remplies (exemple : non-conformité des marchandises expédiées par rapport au contrat commercial).

c) **Le paiement à la facturation**

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

d) **Le paiement ex-usine**

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent, de la sorte, éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le, transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas. Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives.

De plus, l'importateur ne peut déterminer avec précision quel sera le prix de revient des marchandises qu'il aura achetées. Il devra d'ailleurs veiller à ne pas sous-estimer les difficultés qu'il pourrait rencontrer ainsi que le coût du réacheminement, se laissant gruger par un prix de vente des marchandises particulièrement intéressant par rapport à un fournisseur équivalent mais qui a remis une offre sur base CIF, par exemple.

1.1.1.2. Avantages d'un encaissement direct

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- souplesse.

1.1.1.3. Inconvénients d'un encaissement direct

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

1.1.2. Le contre remboursement (Cash on delivery)

Cette technique consiste à ne livrer que contre remise du paiement. Le transporteur final assure donc, outre le transport, l'encaissement du prix de la marchandise. Il peut être effectué par l'intermédiaire des sociétés de transport de bagages et de colis, de la poste, des transitaires ou des transporteurs ou des compagnies aériennes.

Cette technique est très peu utilisée dans les opérations de commerce international et ne peut pas l'être dans certains pays.

1.1.3. Le compte à l'étranger

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

1.1.4. Les lettres de crédit Stand-by (Ligne de crédit)

1.1.4.1. Définition

Engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (dans le cas présent obligations de paiement). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise²¹

La lettre de garantie Stand-by fait partie des garanties internationales même si elle fait référence aux RUU 500 (Règles et Usances Uniformes) relatives aux crédits documentaires.

Depuis 1999 la lettre de crédit stand-by (LCSB) peut être émise sous les « Règles et pratiques internationales relatives au standby » (RPIS 98) ou « International Standby Practices » (ISP98), les nouvelles règles relatives aux LCSB sont très adaptées pour les garanties de paiement, leur usage devait s'intensifier dans les prochaines années même si pour l'instant les banques sont relativement réticentes à utiliser les ISP 98.

²¹ LEGRAND G, HUBERT M, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris 2009, p38.

Les principales caractéristiques de la LCSB sont :

- Irrévocable et peut être confirmée ;
- Non cessible ;
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB ;
- Exécutable à première demande du bénéficiaire, dans la limite de validité et accompagnée
- Des documents requis ;
- Le montant limite à celui prévu au contrat. Tout paiement déjà effectué par le donneur
- D'ordre viendrait en déduction du montant payé par la banque garante (LCSB de paiement).

1.1.4.2.Utilisation de la LCSB

Son usage peut s'envisager à l'export et à l'import, en effet :

- **A l'import** : la LCSB est une garantie d'indemnisation telle une garantie de marché. Elle remplace les cautions et garanties internationales. Elle est émise sur ordre de l'exportateur pour un pourcentage du contrat (05 % à 20%) selon sa fonction.

Mise en jeu il s'agit d'une garantie à première demande, ou d'une garantie documentaire, la banque émettrice est tenue de payer payé contre présentation de certain documents soit une simple demande de mise en jeu (garantie a première demande), soit d'un tirage du bénéficiaire(Acheteur) sur la banque émettrice, accompagné d'un certificat émis par l'acheteur indiquant que l'exportateur n'a pas rempli ses obligations.

- **A l'export** : la LCSB sert de garantie de paiement.

L'exportateur peut être le bénéficiaire d'une LCSB comme garantie de paiement dans le cadre d'un courant d'affaires régulier au lieu de bénéficié de crédits documentaires successifs. La LCSB peut venir compléter un encours garanti d'assurance-crédit insuffisant pour un exportateur.

En cas de défaillance du débiteur (virement SWIFT non exécuté par exemple), la LCSB constitue une technique de paiement par défaut (garde-fou financier au contrat). Si l'acheteur ne paie pas, l'exportateur met en jeu la LCSB.

Pour les importateurs et les exportateurs

- C'est moins onéreux qu'un crédit documentaire sauf dans le cas où la LCSB est mise en jeu, ce qui n'est pas sa vocation normale;
- Il y'a un risque de mise en jeu abusive limitée en raison du caractère documentaire qui lui confère une valeur juridique. Ainsi le bénéficiaire d'une LCSB engage sa responsabilité lorsqu'il fait un appel en garantie parce que le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations;
- Il faut rappeler au donneur d'ordre que la banque est tenue de payer sauf en cas de fraude ou d'injonction d'un tribunal des référés.

1.2. Technique de paiement documentaire

1.2.1. La remise documentaire : (l'encaissement documentaire)

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

Ce moyen de paiement est plus utilisé et recommandé c'est les conditions suivantes sont réunis :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change).
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

1.2.1.1. Définition

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque, le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise.²²

Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit : Documents commerciaux accompagnés de documents financiers, soit Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Nous entendons par :

- Documents commerciaux documents relatifs au prix, au transport.
- Documents financiers tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

1.2.1.2. Formes de réalisation

La remdocse réalise suivant plusieurs formes, qui sont :

a. Document contre paiement : (documents against payment; D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception immédiate de la somme due,

b. Documents contre acceptation (documents against acceptance; DIA)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

c. Document contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

²² LAZARY, op, cit p40

d. Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement, Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

1.2.1.3.Mécanisme de la remise documentaire

L'opération de remise documentaire fait intervenir quatre parties :

- Le donneur d'ordre (ou remettant)

C'est le vendeur qui donne mandat à sa banque, Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

- La banque remettante

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

- La banque présentatrice

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une 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.

1.2.1.4.Les inconvénients de la remise documentaire : ²³

- L'encaissement documentaire ne protège pas l'exportateur du risque de change car il ne peut acheter des devises à l' avance.

²³<http://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documentaires-REMDOC.pdf>

- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. Les banques jouent seulement le rôle d'intermédiaire et n'entrent aucunement dans le processus. C'est la raison pour laquelle ce mode de paiement est moins sécurisé que le crédit documentaire.
- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- L'importateur n'a aucune garantie en terme de délais ni de conformité des marchandises commandées, l'exportateur, quant à lui, subit un risque car il expédie ses marchandises sans la réception d'un engagement inconditionnel de paiement. Ces deux cas se rencontrent rarement étant donné que la remise documentaire s'effectue généralement entre opérateurs de confiance.

1.2.1.5. Les avantages de la remise documentaire

- La remise documentaire est un moyen de paiement à l'international simple et relativement peu coûteux
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.
- L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.
- L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement tardif.²⁴

1.2.1.6. Le coût de la remise documentaire

- Situé entre 0,1 à 1 % du montant de la vente,
- À la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

1.2.2. Le crédit documentaire

Dans le cadre du commerce extérieur, la méfiance règne suite à l'éloignement des partenaires, cela a nécessité la création d'un instrument de paiement spécifique appelé «crédit documentaire», lettre de crédit (L/C), pour satisfaire l'intérêt du vendeur- être payé- et celui de l'acheteur- recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée, il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

Nous allons procéder à une analyse plus détaillée du crédit documentaire dans notre prochain chapitre.

²⁴<http://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documents-REMDOC.pdf>

Conclusion chapitre

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que les opérations à l'international ne cessent d'évoluer notamment avec la libéralisation des échanges qui ont permis de faciliter les transactions entre les opérateurs géographiquement éloignés.

La banque représente un lien entre les opérateurs et offre des garanties bancaires au profit de ces clients. Concernant l'importateur et l'exportateur, le choix de la technique et moyen de paiement est très essentiel pour diminuer les risques transfrontaliers.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Introduction au chapitre

Les transactions commerciales entre les agents économiques qui résident dans des pays différents posent des problèmes spécifiques amenant les banques à jouer un rôle important dans le rapprochement des deux parties. Le rôle de ces banques est essentiel dans le sens où en plus des techniques de financement mise en place, elles œuvrent pour l'application et le respect des règles et usances du commerce extérieur grâce à des opérations telles que la remise documentaire, le crédit documentaire.

Les affaires internationales représentent une opportunité pour toutes les entreprises mais aussi un risque pour les responsables qui ne maîtrisent pas les techniques et les négociations qui se traitent dans un environnement multiculturel. Le choix du mode de paiement doit assurer au vendeur la sécurité du paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre.

Section 01 : Généralité sur le crédit documentaire

Le crédit documentaire est né de la pratique pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle est né au XIX^e siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Il émit par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Depuis 1945, il a connu un nouveau regain de succès. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international.²⁵

1. Les documents utilisés dans le cadre du commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique, les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs, les différences culturelles et linguistique et des monnaies entre les pays. C'est ainsi pour dissiper cette méfiance, il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants. Compte tenu de l'importance de ces documents, nous représentons les plus fréquents d'entre eux.

²⁵ LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999, P15

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

1.1. Les différents documents

1.1.1. Le document de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants.
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des services fournis.
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- Conditions de vente et de livraison.
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.²⁶

Quant aux types de factures, on peut citer :

A. La Facture Pro Forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet généralement à l'acheteur d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation. Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

B. La Facture Commerciale(Définitive)

Elle est établie par le vendeur à fin de concrétiser toutes transactions. « En Algérie le décret n°05-468 du 10 décembre 2005 fixe les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture récapitulative »²⁷

C. La Facture Consulaire

Ce document doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.

1.1.2. Les documents de transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien, ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise.

²⁶ Dr Godih Djamel Torqui/Dr Lazreg Mohammed, les principes généraux afférents aux techniques bancaires, édition les Dahlias-Kiffane, Tlemcen Algérie, 2021, p128

²⁷ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, l'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise, édition les Dahlias-Kiffane, Tlemcen Algérie, 2021, p55

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

A. Le transport maritime

❖ Connaissance maritime :

Près de 90% des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par le transport maritime. A cet effet, c'est un document de valeur particulière, appelé « connaissance maritime ». Le connaissance maritime « Bill of lading » est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

Un titre de propriété, récépissé d'expédition pour le chargeur et contrat de transport.

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- Le nom du navire ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de déchargement ;
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;
- La description de la marchandise transportée ;
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...) ;
- Les conditions de paiement ;
- Le terme de vente (Incoterm) ;
- La date d'expédition ;
- La mention « clean on board » ;
- La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissance peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- Reçu pour embarquement : cette mention atteste la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport et n'atteste pas son embarquement effectif
- Chargé à bord : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire
- Surcharge : ce connaissance comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargée et entreposées sur un espace non couvert du navire
- Transbordement (autorisé/interdit) : le connaissance peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre au cours du transport maritime

Le code maritime algérien met en évidence dans ses articles 748-769 les particularités du connaissance. Le connaissance doit être daté et signé par le capitaine du navire et le chargeur (article 748-757 du code maritime). Il stipule que le connaissance est un titre de transport et titre représentatif des marchandises et devient effet de commerce lorsqu'il est émis et où endossé au porteur ou à ordre : article 749 du code maritime et l'article 543 bis 8 du même code. Le connaissance au porteur permet à la personne qui le possède de disposer de la marchandise. Il est transmissible par la voie de l'endossement à blanc : article 758 du code maritime ; article 759 du code maritime, et les articles 396-402 du code de commerce.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Le connaissance à ordre est transmissible par voie d'endossement par la personne à l'ordre à laquelle il a été émis : article 758-759 du code maritime et l'article 543 du code de commerce algérien.²⁸

B. Le transport aérien

❖ La lettre de transport aérien LTA

C'est un reçu d'expédition, normatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon la condition de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise. Il s'ensuit que le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur aérien, la compagnie aérienne, et le chargeur, l'expéditeur ; lequel peut être soit le fournisseur, soit un mandataire, le commissaire, soit le réceptionnaire. Il est matérialisé par la lettre de transport aérien LTA.

C. Le transport routier

La lettre de transport routier

C'est le document de transport par route. Il possède les mêmes caractéristiques que la LTA. Le contrat de transport international de marchandises par route est régi principalement par la convention de Genève dite convention CMR laquelle règle notamment : les conditions de transport et la responsabilité du transporteur. L'Algérie a adhéré à cette convention le 16 mai 1963.

1.1.3. Les documents d'assurance

L'assurance est une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le /les assuré(s) ; à indemniser celui-ci ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme du dit accord.

1.1.3.1. Les différents types d'assurance

Il existe deux types essentiels d'assurance à savoir :

- La police flottante ou police d'abonnement qui signifie que la marchandise n'est pas déterminée. La police flottante est un contrat d'une durée de 6 mois à un an en général. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur. A chaque expédition, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif (le certificat d'assurance).
- La police au voyage qui couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques. C'est l'assurance au cas par cas.

²⁸ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p 56

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

1.1.3.2. Les assurances en Algérie

Il s'agit : de l'assurance transport terrestre de marchandises, de l'assurance transport maritimes des marchandises, de l'assurance transport aérien des marchandises. En Algérie, l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances a abrogé la loi n°80-07 du 9 août 1980 relative aux assurances. Elle a été modifiée et complétée par la loi n°06-04 du 20 février 2006, la loi n°06-24 du 26 décembre 2006 portant la loi de finances pour 2007 ; l'ordonnance n°08-02 du 24 juillet 2008 portant loi de finances complémentaire pour 2008 et l'ordonnance n°10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010. Actuellement, en Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.²⁹

1.1.4. Les documents annexes

En plus de documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

- **Les documents douaniers :** ces documents concernent 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.
- **Listes de colisage et de poids :** elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids.
- **Le certificat de provenance :** c'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.
- **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.
- **Le certificat sanitaire :** il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.
- **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.
- **Le certificat d'analyse ou de qualité :** ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

1.2. la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire consiste à choisir pour un dossier d'importation ou d'exportation de services ou de marchandises une banque agréée laquelle se chargera de sa réalisation du début jusqu'à la fin.

²⁹ Dr Godih Djamel Torqui/Dr Tefali Benyounes, Op.cit., p58

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Aux termes des articles 29 à 74 du règlement n°07-01 du 3 février 2007 relatifs aux règles applicable aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises et conformément à l'article 30 du règlement, la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage effectué toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement.³⁰

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases :

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

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

Case B: Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque ;

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliataire ;

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année ;

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné ;

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat ;

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

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO.

1.2.1. conditions préalable à la domiciliation

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

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

1.2.2. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et

³⁰DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p136

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'informations ou pour réclamer des documents éventuellement manquant du dossier.

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

1.2.3. Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 du 13 mai 2007 relatif aux règles applicable aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, l'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.³¹

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

- La facture définitive ;
- Les documents douaniers D10 ;
- La formule de règlement F4.

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

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

2. Le crédit documentaire

Dans le cadre de la couverture du risque de non paiement, il existe une technique de paiement à l'international, en l'occurrence le crédit documentaire (Credoc). Ce moyen de paiement est surtout un moyen de garantie. En effet, le crédit documentaire est la promesse donnée par la banque de l'acheteur (la banque émettrice) de payer la banque du vendeur (la banque notificatrice), si ce dernier prouve qu'il a rempli ses obligations. Ainsi, depuis plus d'un demi-siècle, il garantit aux exportateurs et aux importateurs la bonne fin de leurs transactions commerciales. Complexe, couteux, mais sur, il prête à de multiples montages financiers, et est réalisable par :

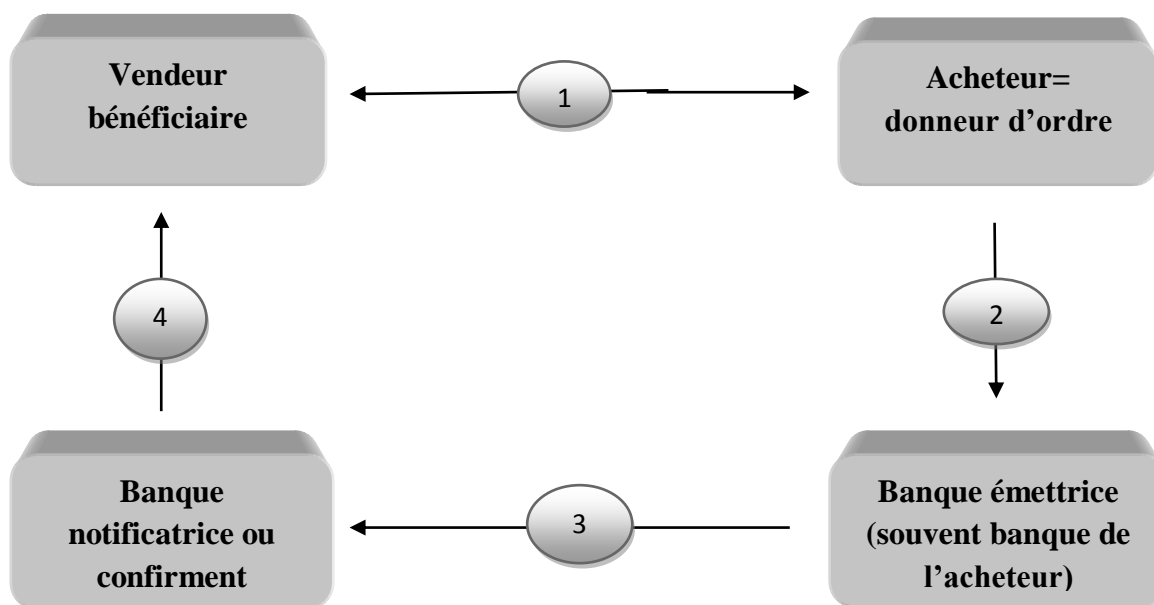
³¹DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p138

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

- Paiement à vue ;
- Acceptation ;
- Négociation ;
- Paiement différé.

De toutes les techniques bancaires utilisables par les exportateurs, pour obtenir le règlement de leurs opérations, le crédit documentaire est celle qui offre le maximum de sécurité. Ce crédit est réalisé selon diverses modalités.

Schéma N°01 :Le rôle des intervenants du crédit documentaire



(1) Contrat commercial ;

(2) Demande d'ouverture d'un crédit documentaire ;

(3) Emission du crédit documentaire ;

(4) Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmation.

Source : réaliser par nous même

2.1. La réalisation du crédit documentaire

2.1.1. Credoc réalisable par paiement à vue

Il est utilisé lorsque l'exportateur entend être payé « comptant », c'est-à-dire dès remise au banquier des documents exigés par l'acheteur et préciser dans la lettre d'ouverture de crédit documentaire (OCD).

Cette modalité de paiement donne lieu de la part du banquier de l'acheteur étranger (banque émettrice) à une ouverture du crédit documentaire, en faveur de l'exportateur (banquier de l'exportateur). Ce crédit est stipulé payable au vendeur, contre remise des documents rémunérés, dans la lettre d'ouverture de crédit.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Aussi, pour donner toute sécurité à l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice, et confirmé par la banque du vendeur. L'exportateur obtient, ainsi, un engagement ferme de cette dernière banque, et il est assuré d'être réglé, pourvu qu'il soit en mesure de présenter à la banque, avant l'expiration de la validité du crédit, les documents conformes aux exigences du crédit documentaire. Le crédit irrévocable, notifié, comporte, certes, un engagement ferme de la banque émettrice, mais ne comporte aucun engagement de la part du correspondant bancaire qui le notifie. Si le banquier notificateur s'engage personnellement à effectuer le règlement, le crédit est dit « confirmé ».

Pratiquement, dans le cas d'un crédit documentaire réalisable par paiement, les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus suivant :

- L'exportateur reçoit, généralement, de sa banque, une lettre de notification, ou de confirmation du crédit documentaire prévoyant que ce crédit est réalisable par paiement à vue.
- Lorsque l'exportateur a procédé à l'exportation des marchandises, il doit présenter sans retard et dans le délai de validité imposé, les documents énumérés dans la lettre de notification ou de confirmation à sa banque ou à la banque qui a notifié ou confirmé le crédit.
- La banque concernée vérifie la conformité des documents avec les stipulations de la lettre de crédit et règle l'exportateur, si le crédit est payable à ses caisses.³²

2.1.2. Credoc réalisable par acceptation ou par négociation de tirages

Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger des délais de paiement, mais veut à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance, sous la forme d'un effet mobilisable, il peut demander l'ouverture à son profit, généralement, à sa banque, d'un crédit réalisable par acceptation.

Un tel crédit documentaire comporte un engagement pris par le banquier du client étranger envers l'exportateur, il est notifié à ce dernier par sa banque, ou le correspondant bancaire.

Il s'agit, de ce fait, d'un engagement d'accepter les traites documentaires qui seront tirées par l'exportateur, en représentation de sa créance, et pour la durée du délai de paiement accordé à l'acheteur étranger. Cette forme de crédit documentaire donne, donc, à l'exportateur la certitude que les traites, qu'il tirera, dès l'expédition des marchandises, soit sur la banque de l'acheteur, soit (le plus souvent en pratique) sur le banquier correspondant de la banque de l'acheteur, seront acceptées par la banque considérée, contre remise, avant la date limite prévue, des documents stipulés par le crédit. Le vendeur, en possession d'une acceptation de banque, pourra, alors, facilement faire escompter sa créance chez une banque de son choix ou bien la mobiliser.

Dans le cas d'un crédit documentaire dont la réalisation est prévue par négociation auprès du correspondant, les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par ce correspondant, dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit.

Pratiquement, les opérations se déroulent, le plus souvent, selon le processus suivant :

³²DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p139

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

- L'exportateur reçoit du correspondant (généralement sa banque) du banquier de client importateur, une lettre de notification du crédit documentaire prévoyant les conditions de réalisation de ce crédit (acceptation ou négociation).
- Lorsque l'expédition des marchandises a été faite et que l'exportateur a réuni tous les documents nécessaires pour la réalisation du crédit, il doit les présenter sans retard, et dans le délai de validité du crédit, à la banque notificatrice, accompagnés d'une traite. Cette dernière est tirée, non pas sur l'acheteur étranger, mais selon l'usage le plus fréquemment sur le correspondant (banque du vendeur), ou sur celle qui a notifié l'ouverture du crédit.
- Après examen de la conformité des documents le correspondant accepte la traite et la négocie, lorsque le crédit ouvert est réalisable par négociation. Dans le cas contraire, l'exportateur peut remettre cette traite à l'escompte auprès d'une autre banque.³³

2.1.3. Credoc réalisable par paiement différé :

Le paiement différé est un nouveau mode de réalisation des crédits documentaires qui a été officialisé par la révision de 1983 des règles et usances relatives au crédit documentaire.

Le crédit par paiement différé est destiné à régler une vente à terme. L'article 10 des règles et usances dispose que : la banque émettrice est tenue, en cas de paiement différé, de payer, ou d'effectuer le paiement à la date ou aux dates déterminable, conformément aux stipulations du crédit. Il existe, cependant, une différence importante entre le crédit par acceptation, et le crédit par paiement différé.

Dans la procédure d'acceptation, l'exportateur reçoit une traite acceptée, en échange de ses documents.

Dans le paiement différé, l'exportateur ne reçoit qu'une promesse de paiement à l'échéance convenue.

2.2.L'ouverture du crédit documentaire

2.2.1. Les conditions d'ouverture d'un crédit documentaire

Une facture pro forma, ou un contrat commercial demandant l'émission d'un Credoc doivent, absolument, comporter les indications suivantes :

- Règlement par crédit documentaire : irrévocable, irrévocable et confirmé ;
- Ouvert chez... ;
- Instruction de confirmation... ;
- Bénéficiaire ;
- Mode de réalisation ;
- Validité ;
- Marchandises ;
- Expédition, destination, date limite d'expédition,
- Documents demandés.

³³DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p140

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

2.2.2. Les instructions spéciales

Certaines instructions peuvent être portées sur l'ouverture d'un crédit documentaire, concernant notamment :

- Le chapitre des frais bancaires ;
- Le remboursement par télex ne doit pas être interdit et le Credoc doit mentionner une banque de remboursement ;
- Si le Credoc réclame un certificat d'inspection, avant expédition par un organisme spécialisé, il devra être clairement indiqué dans le crédit que les frais de cet organisme sont à la charge de l'acheteur.

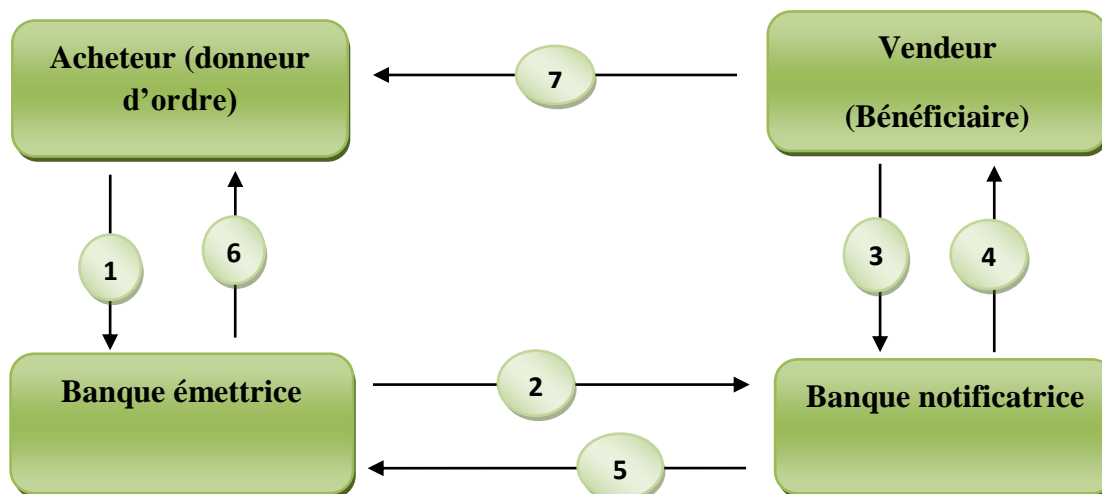
2.3. La nature juridique du crédit documentaire

Un élément juridique apparaît dans l'émission d'un crédit documentaire : il s'agit de la nature de l'engagement des banques. En ce sens, que le crédit peut être irrévocable ou irrévocable et confirmé.

2.3.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.

Schéma N°02 : Le crédit documentaire révocable



- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- (4) Remise des documents contre paiement ;
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;
- (7) Envoi de la marchandise.

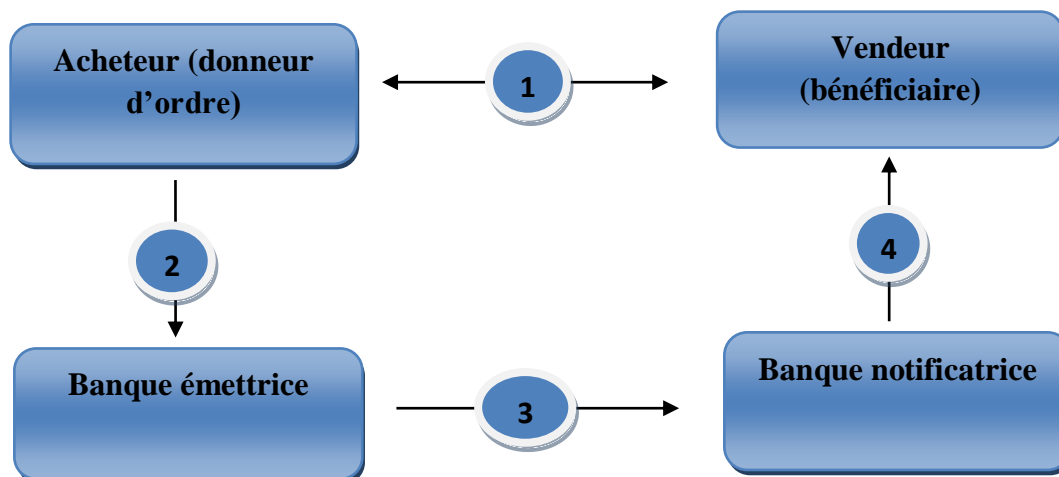
Source : réalisé par nous-mêmes

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

2.3.2. Le Credoc irrévocable

Dans ce cas, le banquier émetteur (donneur d'ordre) s'engage irrévocablement à effectuer le règlement à l'exportateur pourvu que celui-ci présente dans les délais fixés les documents conformes à ceux qui sont énumérés dans l'ouverture du crédit. Il s'engage, en outre à ne pas annuler ou modifier le crédit, sans avoir obtenu l'accord de toutes les parties intéressées.

Schéma N°03: Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



- (1) Contrat commercial
- (2) Avis sans Engagement
- (3) Engagement ferme
- (4) Avis sans Engagement

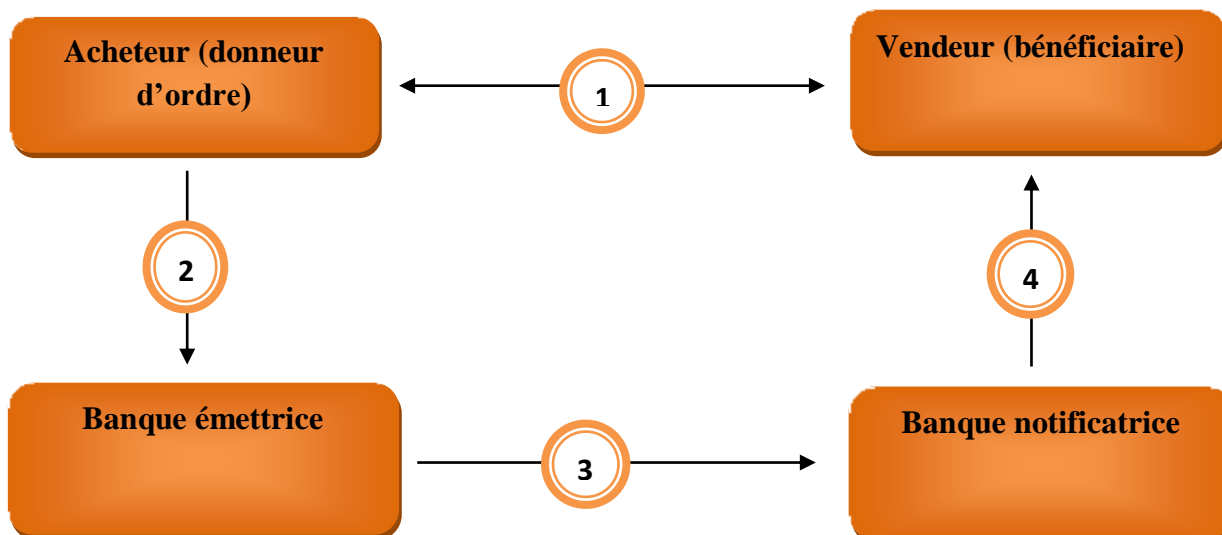
Source : réaliser par nous-mêmes

2.3.3. Le Credoc irrévocable et confirmé :

Le crédit documentaire irrévocable peut être confirmé ou non. En effet, cette notion de confirmation concerne, uniquement le second banquier (banquier correspondant) mandaté par le premier. Le second banquier peut être invité par son donneur d'ordre à superposer son propre engagement à l'engagement du premier. Il peut, évidemment, refuser de prendre ce risque. S'il y consent, l'exportateur bénéficie, de ce fait, d'un double engagement bancaire.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Schéma N°04: Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable et confirmé



- (1) Contrat commercial
- (2) Avis sans Engagement de a part
- (3) Engagement ferme
- (4) Avis sans Engagement de a part

Source : réaliser par nous-mêmes

2.4.les conditions de réalisation d'un crédit documentaire

Le Credoc est réalisable contre remise des documents conformes à ses termes et conditions. Un grand soin doit, donc, être apporté à leurs rédactions, ou à leurs examens avant présentation en banque. L'entreprise bénéficiaire d'un Credoc doit, tout particulièrement, veiller à la rédaction des documents.

2.4.1. le délai de présentation

Selon les règles et usances relative au Credoc, les documents doivent être présentés dans les 21 jours, suivant expédition (sauf stipulation contraire), bien entendu au plus tard à la date d'expiration du crédit. La date d'expédition est stipulée, selon le document de transport, dans chacun des articles 23 à 29 des RUU (Règles et usances relatives au crédit documentaire). Si aucun document de transport n'est exigé, le délai de présentation des documents n'est pas limité.

2.4.2. L'examen des documents par le banquier négociateur :

L'examen des documents par le banquier négociateur à pour caractère d'être formaliste. Ainsi, le banquier ne doit s'assurer que de la régularité apparente des documents, sans se préoccuper de leurs fond, c'est-à-dire, sans chercher à savoir si ces documents qui doivent être conformes aux stipulations de l'ouverture de crédit sont, également, conforme au contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

2.4.3. Les documents sont reconnus réguliers et conformes aux stipulations du crédit

Si les documents sont réguliers et conforme aux stipulations du crédit, notamment s'ils sont remis dans les délais convenus, le banquier négociateur est, tenu, en principe, de les lever, et de réaliser le crédit.

2.4.4. Les documents sont irréguliers et non conformes aux stipulations du crédit :

Il possible, tout d'abord, que les documents irréguliers puissent faire l'objet de rectification, ou que puissent leurs être substitués, en temps voulu, des documents réguliers.

Il est ainsi par exemple, lorsque le bénéficiaire a omis d'endosser un connaissance, d'annuler un timbre, ou lorsque le banquier relève une erreur commise dans l'établissement de la facture.

Le banquier du bénéficiaire doit, en l'occurrence, avertir le vendeur et lui demander de notifier le document, ou de remplacer par un document régulier. Si le vendeur présente des documents irréguliers, plusieurs jours avant l'expiration de l'ouverture du crédit, il bénéficie des jours restant à courir, avant cette expiration pour rectifier les irrégularités. Si les documents ne peuvent être régularisés dans les délais voulus, le banquier doit choisir entre quatre solutions : surseoir à la réalisation du crédit et interroger le banquier ordonnateur, effectuer la réalisation du crédit sous « réserve », effectuer la réalisation du crédit contre remise d'une lettre de garantie ou prendre les documents ou les tirages à l'encaissement.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Section 02 : procédé SWIFT

SWIFT est le sigle d'une société coopérative de droit belge à but non lucratif créée le 3 mai par 1973 par 239 banques américaines, canadiennes et européennes dont le siège social est à Bruxelles. Les actionnaires sont les adhérents au réseau. SWIFT comprenait au début de l'année 1984 plus de 1100 membres et son réseau s'étendait à 53 pays.

Cette société a pour objectif d'améliorer les paiements financiers internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant la mécanisation et le traitement des opérations par des systèmes informatiques. Elle est opérationnelle depuis le 9 mai 1977.

1. La description technique

SWIFT n'est pas en lui-même un moyen de paiement. C'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole des télécommunications, géré par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion. Le réseau SWIFT est basé sur la communication de messages qui interdit à deux correspondants de dialoguer en direct.

Ce réseau permet l'acheminement des messages et des ordres de transfert de la clientèle que les banques avaient l'habitude de se transmettre par télex, câble ou courrier.

Le réseau comprend quatre ordinateurs localisés à Bruxelles, Amsterdam et Culpeper, dénommés « centres de commutation » ces ordinateurs communiquent entre eux. Pour accroître la sécurité des transactions, chaque liaison est doublée. Une cinquantaine d'ordinateurs de taille plus modeste, répartis à raison de un par pays, servent de « concentrateurs nationaux ». Ils sont reliés à l'un ou l'autre des centres de communication de la manière indiquée au schéma⁴. Près de 1100 petits ordinateurs, à raison de un par banque participante, servent à la surveillance des terminaux installés dans les différentes banques, plus 10000 terminaux dispersés dans les différentes banques participant à SWIFT complètent le dispositif.

L'acheminement d'un message comporte quatre phases, dans un premier temps, le message est confectionné sur un terminal par une opératrice qui le place dans une file d'attente. Cette opératrice travaille sur un écran pré-formaté selon le type de message et les normes SWIFT.

Le message est, dans un deuxième temps, contrôlé par un vérificateur qui peut seul, après vérification, mettre le message sur une file de départ. Dès que le message est placé en file de départ, l'ordinateur situé dans la banque émettrice vérifie les normes imposées par le système SWIFT et transmet le message au centre de communication par l'intermédiaire du concentrateur national.

Le message, stocké au centre de communication dans l'attente de la recherche du destinataire, est délivré dès que l'identification de ce destinataire est réalisée.

Les messages émis par les banques et reçus par les ordinateurs centraux sont retransmis à leurs destinataires sans intervention humaine et selon des ordres de priorité déterminés a priori ou choisis par l'émetteur.

De nombreuses opérations peuvent être effectuées par le réseau SWIFT. Dès mars 1978, les transferts de la clientèle et les transferts de banque à banque étaient acheminés

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

quotidiennement et pratiqué par la totalité des banques adhérentes au réseau SWIFT. En 1981, les opérations de portefeuille et les confirmations de transaction internationales (opérations de change, de prêts, emprunts, etc. ...) pouvaient être réalisées. Les autres opérations susceptibles d'être effectuées sont les encaissements documentaires, les ouvertures de crédit documentaire, les ordres et confirmations d'achat et de vente de titres et tout un ensemble de messages concernant les avis de débit, de crédit et les relevés de compte.

L'entendue du réseau SWIFT n'a cessé de s'accroître depuis 1977 comme en témoigne le tableau 1.

En 1979, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la France, la Grande-Bretagne, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, la Suède, la Suisse, les Etats-Unis, l'Espagne, l'Australie et certains pays de l'Asie du sud-est, étaient connectés à SWIFT. L'Amérique latine et l'Extrême-Orient sont reliés depuis 1980 au centre de commutation de Culpeper. La liaison avec le Japon est établie depuis mars 1981. En 1982, il est devenu possible de communiquer avec le Mexique, le Chili, l'Uruguay, l'Argentine et le Venezuela.

Dans chaque pays, le nombre de banques adhérentes ne cesse de s'accroître. SWIFT est particulièrement dense en Italie, en République fédérale d'Allemagne, en Grande Bretagne, aux Pays-Bas, aux Etats-Unis et connaît un développement rapide au Japon. A la fin de l'année 1983, 82 banques françaises étaient connectées. Aujourd'hui, pratiquement toutes les banques françaises ayant une activité internationale sont reliées à SWIFT.³⁴

Tableau N°02: Quelques données chiffrées relatives à SWIFT

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	2021
Pays membres	21	24	29	35	39	44	53	60
Pays connectés	15	16	17	21	26	32	37	43
Banques membres	519	586	683	768	900	1 017	1104	1211
Dont banques françaises	48	49	50	52	59	64	69	76
Banques connectées	505	619	659	748	917	1 239	1440	1639
Dont banques françaises	46	55	57	60	68	72	82	90

Source : Ouvrages techniques financières internationales, Yves Simon, 5^{ème} édition ECONOMICA, 1993

2. Les modalités de fonctionnement pour l'entreprise

Le mécanisme est le même que celui des virements bancaires internationaux demandés par le trésorier d'entreprise à sa banque par courrier ou télex. Les modalités de fonctionnement sont simples.

- Le trésorier de l'entreprise doit s'assurer que sa banque est reliée au réseau SWIFT.

-La rédaction de l'ordre de virement est identique à celle d'un virement bancaire international. Pour un ordre ayant une priorité normale, le virement est acheminé par le réseau SWIFT à destination du banquier de l'exportateur étranger, s'il est relié au système, ou d'un correspondant sur la place, s'il ne l'est pas. Cet ordre est en possession du banquier de l'exportateur étranger dans les 20 minutes qui suivent son départ du banquier de l'importateur. Pour virement urgent, la durée est réduite à quelques minutes.³⁵

³⁴ YVES SIMON, Techniques Financières Internationales, 5^{ème} édition ECONOMICA, 1993, p.510

³⁵ Ibid, p. 514

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

3. Les avantages de SWIFT

Le procédé SWIFT présente quatre avantages, il est sûr, il est rapide.

-Il est peu coûteux, il est fiable.

« La sécurité est le premier des avantages que procure le système de communication SWIFT »

En effet :

- les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection et de correction des erreurs ;
- les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates ;
- une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message ;
- la normalisation des messages supprime les risques- non négligeables- de mauvaise compréhension
- La rapidité est les deuxièmes avantages de système SWIFT. Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Et si la communication par télex sont parfois plus rapides, elles sont onéreuses et réservés aux affaires urgentes ou d'un montant important.
- Au contraire, et c'est là son troisième avantage le message SWIFT a un coût réduit. Il peut toujours être utilisé, pour autant que le destinataire soit relié au réseau ».
- La fiabilité est la dernière qualité du réseau SWIFT. En raison de sa vocation, les utilisations doivent en avoir la disposition 24Heures sur 24 et 7jours sur 7. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est sensiblement égal à 99,5 %.

Seul inconvénient du procédé SWIFT : il n'est délivré aucun accusé de réception. Ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'au travers du contrôle de l'opération elle-même. ³⁶

³⁶techniques financières internationales, yvessimon, 5ème édition ECONOMICA, 1993, p

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Section 03 : les risques et les garanties liées au commerce extérieur

Les risques nés des opérations de commerce international peuvent comprendre des risques économiques, des risques politiques, des risques commerciaux, des risques de change et d'autres risques comme les risques culturels et environnementaux. Au final, la gestion des risques du commerce international est le facteur principal qui détermine la documentation et les méthodes de paiement utilisées par l'importateur et l'exportateur.

Afin de faire face aux multiples risques qui peuvent découler, la solution la plus sécurisante pour l'acheteur et la moins contraignante et la moins coûteuse pour le vendeur, c'est « les garanties bancaires à l'international » qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution, par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

1. les risques liés au commerce international

Le risque désigne « l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque, les évolutions de l'environnement sont adverse » il est défini aussi comme étant un danger éventuel plus au moins prévisible.

Les échanges internationaux sont soumis de nombreuse incertitude où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Parmi ces risques, on distingue :

1.1.Risque selon la nature

1.1.1. Le risque de change

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise suite aux variations défavorables des cours de change auxquelles sont exposées les agents effectuant des échanges en devises étrangères on distingue deux types de risque de change :

- Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur.
- Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.³⁷

1.1.2. Le risque commercial

Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière soit de son refus d'honorer ses engagements, donc la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise car plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient importante, il résulte :

- L'insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements ;
- Carence du débiteur qui est constatée jusque (6mois) se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

1.1.3. Le risque politique

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux, ces événements peuvent être des guerres, des

³⁷ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p61

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique administratif, national ou international ³⁸

Le risque pays représente un empêchement remarquable sur les importations telles que l'importation de blé en Algérie qu'on a traité dans notre cas pratique.

1.1.4. Le risque technique

Le risque technique lie au type de crédit accordés ou à la méthode utilisé par le montage de financement particulier, il est en effet, évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.³⁹

1.1.5. Le risque économique

Ce risque est situé pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux structures économique du pays où se réalise l'opération d'exportation, c'est en effet le risque de hausse des prix interne aux pays de fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas ou le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

1.2. Les risques selon le moment où il se présente

1.2.1. Le risque documentaire

Le risque documentaire proviennent de la différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée (mauvaise qualité des produits, tricherie sur la marchandise, erreur dans le document). En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accords concernant l'irrégularité dans les documents. ⁴⁰

1.2.2. Le risque de fabrications

C'est le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

1.2.3. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée, le non paiement des échéances constitue le risque de crédit lorsque les obligations prévues au contrat ont été respecté par l'exportateur.

1.2.4. Le risque de non livraison

La marchandise peut être vole ou abimé lors de l'acheminement par le fournisseur, comme elle peut être envoyée à un autre climat en cas d'erreur de dédouanement suite à plusieurs opérations sur le même produit ou même fournisseur.

³⁸ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p65

³⁹Meyer. Vet Rolin, « techniques du commerce international et technique financier international », 7ème édition, Edition Economica, p106.

⁴⁰ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p64

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

2. les garanties liées au commerce extérieur

Toute opération de financement ou d'octroi de crédit nécessite des garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération à financer.

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer, correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.

2.1.définition

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

2.2. les principes sortes de garanties

2.2.1. Garantie de soumission

Désigne un engagement pris par une banque, une compagnie d'assurance ou une autre partie (le garant) à la demande d'un soumissionnaire (le donneur d'ordre) ou pris sur les instructions d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'une autre partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de sa soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites du montant indiqué⁴¹. Elle est soumise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

2.2.2. La restitution d'avant garantie

La garantie de restitution d'avance dont le montant est limité à 15% du montant du contrat commercial et ce conformément à la réglementation en vigueur, peut être définie comme étant une garantie destinée à rembourser ou à restituer l'avance qui aurait été versée par le bénéficiaire (importateur) avant la livraison et/ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (donneur d'ordre ou vendeur) n'aurait pas honoré ses engagements et respecté convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.

2.2.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement, à hauteur d'une somme déterminée, s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur. En d'autres termes, et dans le cas de non exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles, quant à la qualité des biens fournis, ou prestations réalisées, il peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de la garantie qui ne dépasse pas, généralement, 10% du montant du contrat.

L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à la réception définitive, dûment, constatée par un procès verbal signé, contradictoirement, par les parties au contrat (acheteur/vendeur). Il faut, toutefois, souligner

⁴¹ Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325.

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

que la garantie de bonne exécution, ou de bonne fin, peut être amortie à hauteur de 50%, à la réception provisoire et à hauteur de 50% à la réception définitive des travaux ou prestation.⁴²

2.2.4. La garantie d'admission temporaire

Cette caution évite à l'entreprise de décaisser des droits dans l'attente de la réexportation de la marchandise ou des équipements. S'il n'y a pas de réexportation, ou si cette exportation est partielle, la banque est tenue de payer au titre de son engagement.

Cette garantie, dont le montant est égal aux droits et taxes douaniers exigibles, entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Elle est libérale à sa date d'échéance qui interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.⁴³

2.2.5. La caution de retenue de garantie

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution.

2.2.6. les incoterms

Dans le cadre des contrats commerciaux, les incoterms désignent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans les domaines suivants : chargement, transport, livraison des marchandises ainsi que les formalités et charge (assurance) liées à ces opérations. Ils indiquent plus précisément, le lieu de transfert des risques : en cas d'avarie à un moment donné du transport, qui aura à supporter les charges liées au dommage entre le vendeur et l'acheteur ; il s'agit d'un ensemble de règles mis à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de transactions. Les incoterms 2010 proposent 11 termes différents codifiés par trois lettres. Nous résumons ci-dessous les différents incoterms :

⁴² Dr Godih Djamel Torqui/Dr Tefali Benyounes, Op.cit., p170

⁴³idem

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Tableau N°03 : Liste des incoterms 2010

EXW (ex work)	A l'usine (lieu convenu)	L'acheteur supporte tout les frais et tout les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement jusqu'au point de destination.
FCA (Free carrier)	Fronco transporteur (lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.
FAS (Free Along Ship)	Fronco 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)	Fronco bord	Le transfert des risques et des frais se fait au moment ou la marchandise est embarquée sur le navire.
CFR (Cost and freight)	Cout et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de risque se fait au moment ou la marchandise est embarquée sur le navire.
CIF (Cost insurance and freight)	Cout, assurance, fret	Le vendeur paie le fret maritime et souscrit une police d'assurance pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur (même transfert de risque que FOB, CFR).
CPT (Carriage paid to)	Port payé jusqu'à point de destination convenu	Le transfert des risques et frais ont lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur.
CIP (Carriage and insurance paid to)	Port et assurance payé jusqu'au point de destination convenu	Même transfert de risque que CPT. Le vendeur qui paie le transport, fourni et paie l'assurance transport.
DAP (Delivered ex ship)	Rendu sur place au lieu convenu	Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU. Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les couts et les risques jusqu'à ce point.
DAT (Delivered at terminal)	Rendu au terminal convenu	Ce terme remplace le terme DEQ. Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal.
DDP (Delivered Duty paid)	Rendu droit acquittés	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur. C'est l'incoterm imposant les obligations maximum au vendeur.

Source : ouvrage « l'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise »

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Les incoterms 2020 sont présentés dans les tableaux suivants :

Tableau N°04: la liste des incoterms 2020(Tout mode de transport)

Tout mode de transport		
Codification	Signification en anglais	Signification en français
EXW	EX Works	A l'usine
FCA Possibilité d'ajouter l'option OBL : On-board Bill of Lading	Free Carrier	Franco transporteur
CPT	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à
CIP Assurance tout risque	Carriage and Insurance paid to	Port payé, assurance comprise
DAP	Delivered at place	Rendu au lieu de destination convenu
DPU	Delivered at place unloaded	Décharge au lieu de destination convenu
DDP	Delivered duty paid	Rendu droit acquittés

Source : Ouvrage « l'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise »

Tableau N°05 : la liste des incoterms 2020 (transport maritime et fluvial)

Transport maritime et fluvial		
Codification	SIGNIFICATION EN ANGLAIS	SIGNIFICATION EN FRANCAIS
FAS	Free Alongside Ship	Franco le long du navire
FOB	Free On Board	Franco à bord
CFR	Cost and Freight	Cout et fret
CIF	Cost, Insurance, Freight	Cout, assurance et fret

Source : Ouvrage « l'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise »

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Conclusion chapitre

On peut conclure que, le crédit documentaire est considéré comme un appui par les banques pour le paiement des opérations du commerce à l'international à travers le réseau de communication SWIFT. Ce moyen de paiement est le plus sécurisé, mais parfois, il est indispensable de vérifier s'il contient des risques qui sont de plus en plus développés avec l'évolution de commerce extérieur sans oublier les avantages qu'il présente. Donc l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

Introduction au chapitre

Après avoir éclairci les différentes notions théoriques, relatives au thème étudié à travers une présentation structurée, Nous allons essayer de mettre en pratique les acquis fournis par cette partie. Pour ce faire nous allons effectuer un stage pratique au niveau de l'agence 060 AMIROUCHE ALGER en passant par la structure centrale des opérations de commerce extérieur.

L'objet de cette étude consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, en l'occurrence à partir de l'agence jusqu'à la direction des opérations de commerce extérieur, en essayant d'appliquer la méthode adoptée sur les opérations de commerce international.

Dans le premier temps, nous commencerons par présenter la structure d'accueil dans laquelle le stage pratique à été effectué. Cependant, nous allons éclairci le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'importation, et consulter les documents nécessaire pour une demande de domiciliation et une demande d'ouverture d'un crédit documentaire.

Nous avons structuré le cas pratique en trois sous-sections:

- La première : Présentation générale de la BADR ;
- La deuxième : Etude du processus d'une demande de crédit documentaire au niveau de la banque;
- La troisième : L'effet de la crise UKRAINIENNE sur les importations de blé en l'occurrence sur le crédit documentaire.

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

Section 01 : présentation générale de l'organisme d'accueil «Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR »

1. création et historique de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par le décret N°82-10 du 13 mars 1982.

La BADR est une société par action au capital de 2.200.000.000DA chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseil et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition.

En vertu de la loi 90/10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiements et de gestion.

Depuis 1989, le capital social de la BADR agence AMIROUCHE 060 a augmenté le seuil de 54.000.000.000 DA.

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

- Fonds de participation des industries agroalimentaires 35%
- Fonds de participation des biens d'équipement 35%
- Fonds de participation des industries diverses 20%
- Fonds de participations des biens et services 10%

2. Missions de la « BADR »

Conformément à son objectif statutairement, la banque de l'Agriculture et du Développement Rural a pour objectif initial de :

- Mettre en œuvre ses propres moyens financiers et ceux fournis par l'Etat, en vue d'assurer le financement du secteur agricole, agroalimentaire, l'hydraulique, la pêche, ainsi que les activités artisanales et commerciales ;
- Apporter l'aide financière nécessaire aux activités des entreprises privées participantes au développement du monde rural.
- Couvrir en tant qu'instrument de planification financière l'exécution des projets agricoles tracés dans divers plans de développement.
- Distribution de crédit.

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

- Concrétiser au niveau local, la politique définie par la décision générale, notamment en matière de bancarisation et de crédit ;
- Traiter toutes les opérations classiques de banque (caisse, portefeuille) ;
- Octroyer dans la limite de ses attributions des crédits d'exploitation et d'équipement ;

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

- Dresser mensuellement et annuellement un rapport d'activité de toutes ses activités qu'elle transmet à l'autorité hiérarchiques, ainsi que toute autre information demandée ;
- Veiller à la formation et la gestion rationnelle du personnel, notamment en assurant la polyvalence de celle-ci ;
- Veiller à une rentabilité optimale de la trésorerie.

3. Organisation de l'agence

L'agence BADR ALGER AMIROUVHE 060 se situe au 17 BOULEVARD COLONEL AMIROUCHE. Cette agence est dotée d'un système de «banque assise », ce système est composé de deux groupes de travail le « Front office » et le « back office».

3.1. 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 ses ordres directs et ses transactions. Il est dirigé par un superviseur et se compose :

- d'un compartiment service personnalisé : composé de chargé de clientèle ;
- d'un espace libre service : permettant à la clientèle d'effectuer des retraits, de consulter ou d'étudier leurs mouvements à partir d'un poste informatique ;
- d'une caisse principale : chargé d'assurer à la clientèle le retrait et dépôt de sommes importantes.

3.2. Le Back Office

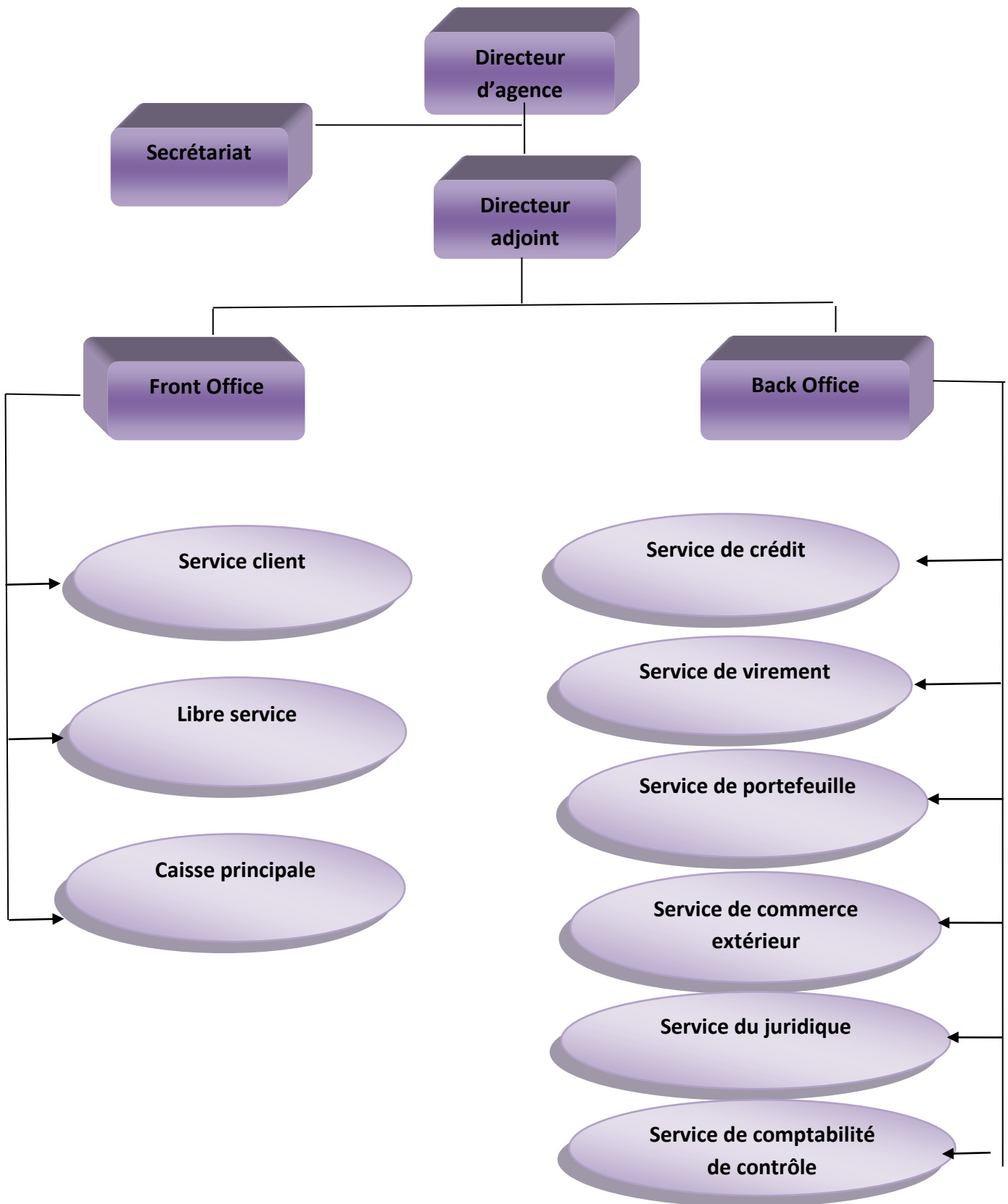
Il regroupe les potentialités techniques et humaines pour traiter en temps réel les ordres et opérations reçues du Front Office, il lui apporte l'assistance, les conseils et informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi des délais ou impliquant le recourt 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.

3.3. Organisation de l'agence

L'organisation de l'agence BADR 060 est présentée dans l'organigramme ci-après :

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence
AMIROUCHE060 Alger

Schéma n°05: Organisation de l'agence BADR 060 AMIROUCHE ALGER



Source: réaliser par nous même

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

4. Rôle et organisation du service étranger de la BADR

Le service étranger, qui est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger.

Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.

4.1. Place et rôle du service étranger

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international. Le service des relations extérieures a donc objectifs :

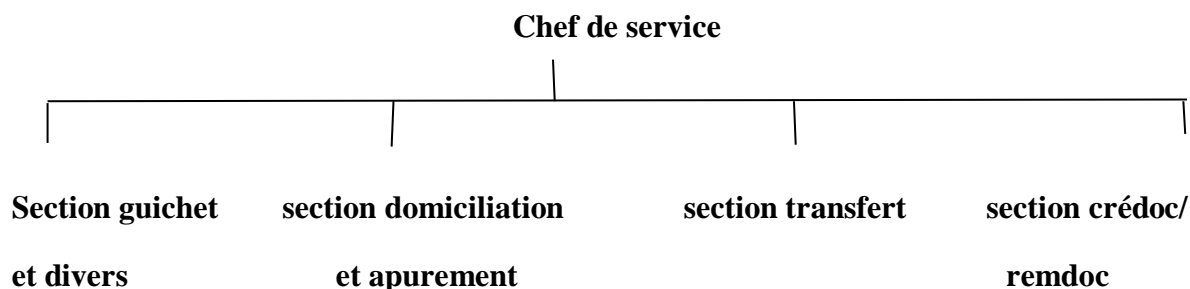
- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Traiter les opérations de remise documentaire et le crédit documentaire ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes ;
- Superviser les opérations de change rattachées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

4.2. Organigramme du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectués. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BADR 060 AMIROUCHE, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant :

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

Schéma n°06: Organigramme du service étranger de l'agence BADR 060 AMIROUCHE ALGER



Source : réaliser par nous même

Section 02 : étude d'une demande de crédit documentaire au niveau de la banque BADR agence AMIROUCHE -060-

A fin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire, on procède à un exemple réel de deux entreprises de pays différents qui concluent un contrat commercial portant sur l'importation de blé tendre, l'une est une entreprise algérienne KALY c'est l'importateur et l'autre est une entreprise suisse nommé SELOULD c'est l'exportateur.

1. Détermination des éléments entrant dans le contrat commerciale

Le client « KALY » représentant légal de la société Algérienne d'importation de blé tendre, est domicilier à la BADR agence AMIROUCHE 060, son fournisseur Suisse qui est « exportateur SELOULD » domicilier chez la banque « ARAB BANK SWITZERLAND », vont réaliser cette opération d'importation par crédit documentaire pour une revente à l'état.

L'opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le contrat N° 74/2022 est signé le 11/05/2022 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 31/07/2022 date d'échéance d'embarquement ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 27 960 000.00 USD ;
- La marchandise doit être expédiée au : port(s) algérien(s) ;
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable ou transférable paiement à vue ;
- Incoterms : CFR ;
- Expéditions partielles : autorisées ;
- Transbordements : interdits ;
- Embarquement : expédition par bateau.

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) sont mise en accord sur les éléments du contrat commerciale, l'entreprise Suisse SELOULD établie la facture pro format, puis l'entreprise KALY s'inscrit dans le site web de la BADR pour une pré-domiciliation (**Annexe 1**) ou elle va remplir tout les renseignements nécessaires. Après validation de cette

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

dernière par les services du commerce extérieur de la direction Générale de la banque, le client est invité à se présenter à l'agence pour procéder à la domiciliation telle que prévu par la réglementation.

2. Réception et vérification de la demande de domiciliation au Front Office

L'importateur KALY se présente à la BADR le 22/06/2022 pour procéder à la domiciliation de l'importation muni de :

- Avis d'acceptation à la pré domiciliation (**Annexe 1**) ;
- une demande d'ouverture de crédit documentaire (**Annexe 2**);
- une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**Annexe3**) ;
- une facture pro format(**Annexe 4**)
- une attestation de paiement de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (En cas d'importation des biens destiné à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de **10 000,00 DA**. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signé un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état) (**Annexe 5**).
- un engagement de l'importation signé par l'importateur ;
- la carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).
- Attestation d'impayé (**Annexe 6**) ;
- Engagement incoterm. (**Annexe 7**)

Au niveau de l'agence (**Front Office**), l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents :

-La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tel :

- Date d'établissement de la demande ;
- Nature de contrat ;
- Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau du guichet domiciliation ;
- Désignation des produits à l'import ;
- Tarif douaniers ;
- Montant en devise et la contre valeur en dinars ;
- Incoterms (lorsque cela concerne une importation de bien) ;
- Nom du fournisseur ou vendeur ;
- Provenance et origine des produits ;
- Modalité de règlements ;
- La date probable de règlements ou de premier règlement ;
- La signature par les personnes accréditées.

-Que le contrat commercial comporte les indications suivantes (**Annexe 8**) :

- L'identité et adresse des contractants (page 1) ;
- L'objet du marché (article 1);
- Mode de passation (article 2)

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

- L'origine du produit (article 3) ;
- Spécification du produit (article 4) ;
- Montant du marché (article 5) ;
- Prix du marché (article 6) ;
- Planning du chargement (article 7) ;
- Poids, qualité et conditionnement (article 8) ;
- Surveillance et contrôle de la qualité (article 9) ;
- Affrètement (article 10) ;
- Connaissance (article 11) ;
- L'assurance (article 12) ;
- Application (article 13) ;
- Destination (article 14) ;
- Tirant d'eau (article 15) ;
- Déchargement (article 16) ;
- Extra-fret (article 17) ;
- Surestaries/dispatchés (article 18) ;
- Caution de bonne exécution (article 19) ;
- Paiement (article 20) ;
- Pénalités de retard (article 21) ;
- Force majeure (article 22) ;
- Grève Locke Out (article 23) ;
- Règlement des litiges (article 24) ;
- Conditions de résiliation (article 25) ;
- Mise en vigueur du contrat (article 26).

Après que le contrat commercial est signé par les deux partenaires, l'entreprise suisse SELOULD négocie avec son partenaire sur les différentes garanties (**Annexe 09**) (**Annexe 10**) (**Annexe 11**)

- La conformité des copies du contrat commerciale par apport à l'original.
- Que les exemplaires de l'engagement (si les produits importés sont destinés à l'exploitation) sont signés par les personnes
- Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par une interdiction d'accès au commerce extérieur ;
- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentique (exemplaire dûment revêtu du visa et cachet de la recette des impôts), et que les renseignements et les montants repris sur ce formulaire concordent et concerne bien l'importation à domicile ;

A l'issu de ces vérifications, le chargé de clientèle :

- Soumet l'entier dossier au superviseur pour contrôle et visa ;
- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

- Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le module approprié qui édite un avis de domiciliation (**Annexe 12**) en quatre (04) reprenant :
 - Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la banque d'Algérie (**160401**) ;
 - Numéro de compte client : **060XXXXXXXXXXXXX** ;
 - Nom ou raison sociale du client : (**KALY nouvelle ville, TIZI-OUZOU Algérie**) ;
 - L'adresse de la banque du client (**Alger au 17, Boulevard Colonel Amirouche**) ;
 - Numéro de registre du commerce du client, et sa date de délivrance ;
 - Le NIF : « numéro d'identification fiscale » **09091XXXXXX** ;
 - Numéro et date d'établissement de la facture : N°: **000361-22/000362/1**
du: **11/05/2022** ;
 - Le montant de l'opération et sa contre valeur en dinars **29 358 000.00 USD/**
4 291 655 193.00 ;
 - Désignation et tarif douanier de la marchandise : **1001991000**
 - Le mode de transport : **maritime COUT ET FRET** ;
 - L'incoterms : **CFR** ;
 - Le pays de provenance d'origine : **Suisse** ;
 - Nome et adresse de fournisseur : **SELOULD, AVENUE A LA GARE 33, CH-1003 LAUSANNE (SUISSE)** ;
 - Délais d'expédition : **0 JOURS** ;
 - Modalité de paiement : **L/C IRREVOCABLE CONFIRME (OU NON CONFIRME) PAYABLE A VUE.**

3. L'attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

NB: Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BADR le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Tableau N°06: le cachet de domiciliation

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural Domiciliation Import					Agence Local AMIROUCHE 060		
Code wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de guichet	année	Trimestre	Code opération	Numéro d'ordre	La monnaie
16	04	01	2022	2	10	00061	USD

Source : BADR 060.

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

4. La constitution de la commission de domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Tableau N°07:la constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000.00 DZD
Taxe 19%	570 DZD
Total commission domiciliation (TTC)	3570.00 DZD

Source : réaliser par nous même à partir des données de la banque BADR.

En fin, Le compte client **KALY** sera débité de **3570,00 DZD** lors de sa domiciliation auprès de la BADR.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée (**Annexe3**).

5. Traitement du dossier d'ouverture du crédit documentaire au niveau du Back Office

Après la conclusion de contrat commerciale et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque pour l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'exportateur, accompagné d'une facture domiciliée.

Dés réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau du « back office»:

- Vérifier l'entier dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 1.03% de la contre valeur DA du montant de la facture;
- Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tout les documents dans la chemise approprié du modèle en vigueur, sur le quelle il porte :
 - Le nom du client importateur : **KALY** ;
 - Le fournisseur ou le contractant étranger : **SELOULD** ;
 - Le montant et sa composition **29, 358,000.00** ;
 - Le numéro complet de domiciliation : **160401/2022.2/10/00061/USD**.

6. L'ouverture d'une fiche de contrôle (Annexe 13)

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle **F.DI**, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

- Nom de la banque domiciliataire ;
- Numéro guichet intermédiaire ;
- Nom de l'exportateur ;
- Nom et adresse de l'importateur.

Le but de cette dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

7. Transmission du dossier a la direction du commerce extérieur (DCE) (Annexe14)

Le chargé du commerce extérieur soumet au directeur d'agence pour l'annotation de la mention « document conforme à l'original tenu en nos guichets » les documents réglementaires exigibles a la domiciliation, avant leur transmission à la **DCE** Le dossier est composé des documents suivants :

- La demande d'ouverture du crédit documentaire conjointement signée par :
 - Le donneur d'ordre(le client)
 - Le directeur de l'agence
 - Le chef service du commerce extérieur ou le superviseur **back-office**
 - La facture pro-forma domiciliée ou tout autre document tannant lieu, conformément à la réglementation en vigueur ;
 - Le ticket d'autorisation (**AUT1**) établi par la structure des engagements compétente (**Annexe 15**) ;
 - Attestation de validation des garanties de la **AUT1 (Annexe 16)** ;
 - L'avis de provision totale ou partielle lorsque il s'agit d'une opération financé totalement ou partiellement par le client ;
 - Tous autres documents règlementaires exigibles et préalables à la domiciliation
- Le chargé du commerce extérieur :
- Scanne et transmet par voie électronique les documents requis à la **DCE** pour traitement et validation ;
 - Enregistre le dossier sur le registre réglementaire ouvert à cet effet ;
 - Ouvre une chemise **ET 7** pour le dossier.

Dès validation par la **DCE**, un message Swift d'ouverture **MT 700** est généré automatiquement au niveau du système information informant l'agence de la mise en place de la lettre de crédit documentaire.

8. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC (Annexe 17)

La direction internationale se charge se de faire le SWIFT à la banque notifiative, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur KALY.

Après que l'entreprise Suisse SELOULD soit consente au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu pas le correspondant, elle précède à l'expédition des marchandises à l'entreprise KALY, et les documents réunis, par le biais de sa

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

banque qui les vérifie, paie l'exportateur et envoie les documents réunis à la banque émettrice. Parmi les documents requis, on trouve :

- 1/3 connaissements originaux (CLEAN ON BOARD) COUT FREET;
- Facture commerciale en 13 exemplaires signés certifiant que la marchandise livrée est de tout point de vue conforme à la facture pro forma ;
- Copie certificat phytosanitaire délivré par un organisme officiel du pays d'origine ou du pays d'embarquement ;
- copie certificat d'origine deux exemplaire émis par un organisme officiel du pays d'origine ou du pays d'embarquement ;
- copie certificat de constatation du poids, de la qualité et du conditionnement a l'embarquement en deux exemplaires délivrés par la société de contrôle et de surveillance neutre désignée par l'acheteur et aux frais de l'acheteur ;
- copie certificat d'analyse isotopique délivré par un organisme légalement habilité ;
- copie certificat d'habilitation et de propreté des cales du navire a l'embarquement délivré par un organisme habilité ;
- copie de l'attestation du vendeur certifiant sous sa responsabilité, la conformité de la marchandise aux spécifications /déclarations mentionnées sur les documents y afférents ;
- copie de certificat de fumigation ;
- Attestation bénéficiaire certifiant avoir transmis par DHL directement à l'adresse de l'ordonnateur les documents suivants ;
 - 2/3 connaissement original;
 - Une facture commerciale ;
 - Certificat EUR (si le produits d'origine UE) ;
 - Certificat d'exportation émis par les douanes du pays d'origine ;
 - Originaux des autres documents énumérés ci-dessus :
 - Assurance couverte par l'ordonnateur ;
 - Documents antérieur à la date d'ouverture de la LC acceptés ;
 - Documents émis par des tiers acceptable sauf facture commercial et attestation du vendeur.

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (BADR AMIROUCHE 060) procède a leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contre valeur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.(Avis de clôture du crédit documentaire **Annexe 18**)

❖ Le cout de la provision de crédit documentaire :

L'opération du crédit documentaire engendre plusieurs frais qui seront supportés par l'acheteur (KALY) comme suit:

Le montant de la provision bloqué =montant de la facture COUT ET FRET en DA +Risque de change (1.03%).

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

- **Calculs :**

MT de la facture COUT ET FRET en devise \times cour de change = **29 358 000 \times 146.1835=**
4 291 655 193.00000 DA

MT de la provision = **4 291 655 193.00 \times 101.03% = 4 335 859 241.4879 DA**

Sachant que l'entreprise KALY a versé une garantie au profit de la BADR d'un montant de **23 000 000 000 DA** (lettre DGT du 18/09/2005) adressée à la Direction générale de la BADR.

Donc la garantie de l'entreprise KALY pour cette L/C Référence : 101LCIV au profit de la BADR est d'un montant de **433 000 000 000 DA** (lettre DGT N°87/MF/DGT du 26/04/2022).

❖ **Règlement du crédit documentaire :**

- montant transféré en devise:	29 358 000.00 USD;
- au cours de:	146.1835 DA;
- transfert en devise avec change:	4 291 655 193.00 DA;
- commission de change:	2 088.119 DA;
- TVA collectée:	396.74DA;
- commission perçue sur virement étranger :	522 027.97DA;
- TVA collectée :	99 185.31DA ;
- frais de SWIFT:	2 500.00DA ;
- TVA collectée:	475.00DA;
- A porter au débit du client:	4 292 281 866.139 DA.

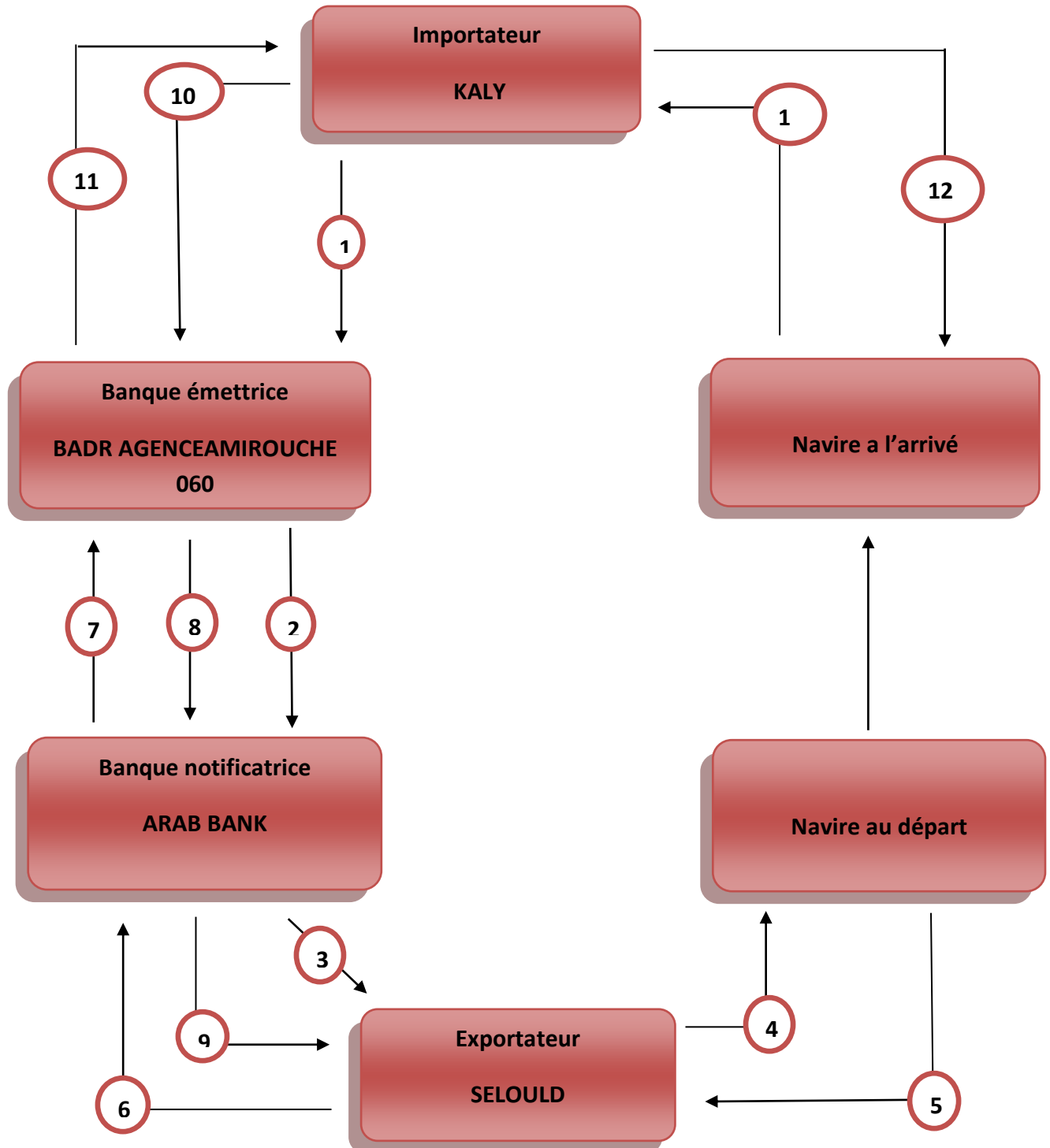
En fin, La banque débite le compte client de la somme **4 291 655 193 DA** en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de **626 673.139 DA**.

La valeur totale débitée est de : **4 292 281 866.139 DA**

NB: Chaque commande a un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est fonction de ce délai. Très fréquemment, si la validité du **CREDOC** est échue et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du **CREDOC** auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

Schéma N°06 : Le déroulement de l'opération de crédit documentaire



Source: document réalisé par nous même

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

- 1- Instruction d'ouverture;**
- 2- Ouverture Du crédit ;**
- 3- Notification du Crédit ;**
- 4- Expédition Des marchandises ;**
- 5- Délivrance du document de transport ;**
- 6- Présentation des documents ;**
- 7- Transmission des documents ;**
- 8- Paiement ;**
- 9- Paiement ;**
- 10- Paiement ;**
- 11- Levée des documents ;**
- 12- Réclamation des marchandises ;**
- 13- Remise des marchandises.**

**Section 3 : Les effets de la crise UKRENIENNE sur les importations de blé en
l'occurrence sur le crédit documentaire**

Depuis le début de l'opération militaire RUSSE en UKRAÏNE, les prix du blé ont flambé sur les marchés internationaux en atteignant des niveaux jamais enregistré depuis 2008, la tonne métrique de blé a atteint le prix de 450 USD pour le mois mars tant dis que pour le mois de mai le blé a augmenté à 466 USD d'une différence de 16 USD.

La crise UKRAÏNIENNE fait craindre des ruptures d'approvisionnement notamment en blé, sachant que la RUSSIE et l'UKRAÏNE sont deux gros producteurs et exportateurs de ce produit. Ils représentent 30% du commerce mondial de blé.

Le rapport de la banque mondiale souligne que le conflit en UKRAÏNE aura un impact significatif et négatif sur plusieurs économies, notamment le Liban, la Tunisie, la Libye et Djibouti ainsi que la Gambie, la Moldavie et le Pakistan sont les plus durement touchés par les perturbations des exportations du blé de l'Ukraine qui comprennent jusqu'à 40% ou plus des importations du blé de ces pays.

Tant dit que les pays exportateurs des hydrocarbures tels que l'Algérie n'ont pas été affectés par cette guerre car les prix du pétrole ont augmenté, et c'est ce qui a renforcé la situation financière de ces pays en offrant une marge de manœuvre assez large pour leurs dépenses futures.

D'après le responsable du service extérieur de la banque BADR 060 ALGER, l'entreprise KALY a supporté les charges de l'augmentation du prix de blé pendant l'année 2022, en prenant un exemple d'un contrat commercial signé entre l'entreprise KALY et le fournisseur SELOULD en Janvier 2022 pour importation 60 000 TM de blé tendre pour une année.

Le prix du marché à la tonne métrique était de 360.00 USD pour le mois de janvier au taux de change de 1 USD = 120.00DA. Pendant la guerre, les prix ont évolué : la tonne métrique est devenu 466.00 USD pour un taux de change 1 USD = 146.1835 DA.

D'après ces statistiques, l'entreprise KALY doit faire un avènement auprès de la BADR AMIROUCHE pour motif de rectifier le contrat commercial signé en janvier (modifier l'article 06 qui est le prix du marché). Donc l'entreprise KALY doit verser une provision supplémentaire au profit de la BADR.

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

Tableau n°08: Calculs de la provision

	Janvier	Mai
La facture commerciale	$60\,000 \times 360 = 21\,600\,000.00$ USD	$60\,000 \times 466 = 27\,960\,000$ USD
Frais de transport	$21\,600\,000 \times 5\% = 1\,080\,000.00$ USD	$27\,960\,000 \times 5\% = 1\,398\,000.00$ USD
MT de la facture COUT ET FRET en USD	$21\,600\,000 + 1\,080\,000 = 22\,680\,000.00$ USD	$27\,960\,000 + 1\,398\,000 = 29\,358\,000.00$ USD
MT de la facture COUT ET FRET en DA	$22\,680\,000 \times 120 = 2\,721\,600\,000.00$ DA	$29\,358\,000 \times 146.1835 = 4\,291\,655\,193.00$ DA
Risque de change	$2\,721\,600\,000 \times 1.03\% = 28\,032\,480.00$ DA	$4\,291\,655\,193 \times 1.03\% = 44\,204\,048.4879$ DA
Le montant de la provision en DA	$2\,721\,600\,000 + 28\,032\,480 = 2\,749\,632\,480.00$ DA	$4\,291\,655\,193 + 44\,204\,048.4879 = 4\,335\,859\,241.4879$ DA

Source : réaliser par nous même d'après les données de la BADR

La provision 2 749 632 480.00 DA a été versée à la BADR à l'ouverture de la L/C en janvier.

Observations :

- Augmentation de la facture commerciale d'un montant de 6 090 000 USD
- Augmentation des frais de transport d'un montant de 318 000 USD
- Augmentation de la facture de COUT ET FRET d'un montant de 6 678 000 USD
- Augmentation de la facture de COUT ET FRET d'un montant de 1 570 055 193 DA
- Augmentation du risque du change d'un montant de 16 171 568. 4879DA
- Le montant de la provision sera additionné d'un montant de 1 586 226 761.4879DA

Recommandations

- Les cadres supérieurs de la banque d'Algérie doivent créer des services spécialisés dans la mesure du risque de change et de marché afin de minimiser le risque systémique ;
- L'Algérie doit diversifier la liste de ses fournisseurs de blé ;
- Encourager la production nationale ;
- Renforcement du comportement de consommation qui ne favorise pas le gaspillage des ressources.

Chapitre III : étude d'un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE060 Alger

Conclusion au chapitre

Tout au long de ce chapitre, nous avons essayés, en toute modestie, de vous faire connaître le crédit documentaire, son environnement, sa technique. Aussi, n'avons pas manqué de dire qu'au-delà de la sécurité qu'il procure, il fait, tout de même, courir des risques à l'acheteur et au vendeur tel que l'importation de blé au courant de la crise UKRENIENNE. Mais comme l'a si bien dit M. Georges petit Dutailis dans son livre (le risque du crédit bancaire) :«le risque, c'est le sel dans la vie des affaire, qui sans lui serait fade et ne vaudrait pas être vécue, mais point trop n'en faut...».

Durant notre stage pratique, effectué au sien de la banque BADR 060 AMIROUCHE ALGER, nous avons constaté que pour le bon déroulement de l'opération d'importation, le préposé du service commerce extérieur doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes du contrat et enfin de vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement.

Le banquier a donc un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les contractants, et veiller à ce que la procédure soit faite de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.

Tout au long de ce travail « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », nous avons essayé d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieur en générale et du crédit documentaire en particulier.

Ce travail de recherche a permis de mettre en évidence l'importance du Credoc dans la vie commerciale internationale et à quel point ce mode de paiement a pu satisfaire les intérêts des deux parties contractuels comme on l'avait démontré dans notre partie pratique. Le crédit documentaire est le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors l'installation de confiance et de rapports commerciaux entre les deux parties.

La technique du Credoc constitue le moyen de paiement le plus utilisé de nos jours. Avec ses différentes formes, il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses contractuelles. Aussi, il est considéré comme la meilleure solution pour la satisfaction des besoins opposés des contractants, car il offre une protection quasiment totale dans le cas d'un Credoc irrévocable et confirmé, mais ces avantages conduisent à un impacte négatif sur le coût final de l'opération qui va pénaliser la trésorerie du client.

D'après l'étude faite sur la lettre de crédit ouverte par l'importateur algérien KALY en faveur du fournisseur Suisse SELOULD nous pouvons déduire que :

- La première hypothèse posé au début qui consiste à «Les banques algériennes mettent a la disposition des clients plusieurs techniques de paiement, les plus connues sont : le crédit documentaire, la lettre de crédit et la remise documentaire » est affirmée, comme le traitement du dossier a pu montrer que le moyen le plus sécurisé est le crédit documentaire car les deux parties ont était satisfait, l'exportateur à reçu le paiement suite à l'expédition de la marchandise et la présence des documents conformes, l'importateur pour ça part, il a reçu ça marchandise dans les délais et conditions du contrat.

- la deuxième hypothèse « Le développement de nouvelles technologies a conduit les banques à mettre en place un système SWIFT pour accélérer les transactions » est approuvée, La sécurité est le premier des avantages que procure le système de communication SWIFT. En effet les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection et de la correction des erreurs.

- la troisième hypothèse « l'Algérie est impacté par la guerre ukrainienne en particulier l'importation du blé tendre » n'est pas correcte, d'après les informations collecter pendant notre stage pratique au sein de la BADR AMIROUCHE060 nous avons constaté que la guerre Ukrainienne n'as pas affecté l'Algérie en matière d'importation de blé tendre, car les autorités ont procéder a un achat massif du produit en question avant le début de la crise.

Nous n'avons pas la prétention d'avoir épuisé la problématique posée, le problème reste encore ouvert puisque le crédit documentaire est exposé à plusieurs risques tels que le risque pays. Donc le Credoc n'est pas parfait et ne convient pas toujours aux intérêts des deux parties contractuelles.

Ouvrages

- A.J.YEATS, « A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international »
- CHERCHEM MOHAMED, « système de paiement de masse », édition SIBF
- Dr GODIH DJAMEL TORQUI/DR LAZREG MOHAMMED, les principes généraux afférents aux techniques bancaires, édition les Dahlias-Kiffane, Tlemcen Algérie
- Dr GODIH DJAMEL TORQUI/Dr TEFALI BENYOUNES, l'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise, édition les Dahlias-Kiffane, Tlemcen Algérie
- J.M BENAMMAR, « technique du commerce international », édition techniplus, Yvelines, 1995
- LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005
- LEGRAND G, HUBERT M, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris 2009,
- LAHLOU-M, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », Edition ENAG, Alger 1999
- MEYER. VET ROLIN, « techniques du commerce international et technique financier international », 7^{ème}
- NAJI JAMMAL, commerce international : mondialisation enjeux et application, 2^{ème} éd, Québec, 2009
- YVES SIMON, « Techniques Financières Internationales », 5^{eme} édition ECONOMICA, 1993

Articles

- Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325

Mémoires

- AOUICHI HAYET, HAMADI OUARDIA, mémoire de fin d'étude,
- AZZOUG YASMINE, OUALI ALICIA, mémoire de fin d'étude, La banque et les transactions commerciales internationales, promo 2020-2021
- 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 » promo2016-2017
- TEGMOUNT CHABHA, ZERROUK THANINA, mémoire de fin d'étude, Financement du Commerce Extérieur en Algérie par le crédit documentaire, promo 2018

Webographie

- <https://www.academia.edu>
- www.Badr-bank.net
- www.banquemondiale.org
- <https://blog.betterstudy.ch>
- <http://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documentaires-REMDOC.pdf>
- www.glossaire-international.com
- www.imf.org
- <https://thepremierees.blog4ever.com/41-les-grandes-évolutions-du-commerce-internationales>
- www.unctad.org/fr
- www.wto.org

Table des matières

Remerciement	
Dédicace	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Introduction générale	01

Chapitre 01 : notion générale sur le commerce extérieur

Introduction du chapitre	04
Section 1 : évolution du commerce extérieur international	04
1. Définition du commerce extérieur international	04
2. Evolution du commerce extérieur international	05
3. Les grandes théories du commerce international	06
3.1. La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith 1723-1790	07
3.2. La théorie de David Ricardo 1772-1823	07
4. Les principaux acteurs du commerce international	07
4.1. Les opérateurs du commerce international	07
4.2. Les intervenants du commerce international	08
4.3. les intermédiaires dans le commerce international	08
5. L'encadrement du commerce international	08
5.1. Les organismes administratifs	08
5.1.1. L'organisation mondiale du commerce (OMC)	08
5.1.2. La chambre de commerce et de l'industrie(CCI)	09
5.1.3. La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)	09
5.2. Les organismes financiers	10
5.2.1. Le Fond Monétaire International FMI	10
5.2.2. La Banque Mondiale	10
Section 02 : les instruments de paiement du commerce extérieur à l'international	11
1. les instruments de paiement à l'international	11
1.1. Chèque	11
1.1.1. Définition	11
1.1.2. Types de chèque	12
a. le chèque d'entreprise	13
b. le chèque de banque	13
1.1.3. Les avantages du chèque	13
1.1.4. Les inconvénients du chèque	13
1.2. Le virement bancaire international	14

1.2.1. Définition	14
1.2.2. Types de virement bancaire international	14
1.2.3. Les avantages d'un virement international	14
1.2.4. Les inconvénients du virement bancaire international	15
1.3. La lettre de change	15
1.3.1. Définition	15
1.3.2. Les avantages d'une traite	15
1.3.3. Les inconvénients d'une traite	15
1.4. Le billet à ordre	16
1.4.1. Définition.....	16
1.4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre	16
1.4.3. Lesavantage du billet à ordre	16
1.4.4. Les inconvénients du billet à ordre	16
Sections 03 : les moyens et techniques de paiement du commerce extérieur	
1'international.....	17
1. Les moyens et techniques de paiement dans les opérations de commerce extérieur international.....	17
1.1. Technique de paiement non documentaire	17
1.1.1Encaissement directe (simple	17
1.1.1.1. Les différents types d'encaissement direct	17
A-L'encaissement simple	17
b-Le paiement à la commande	17
c-Le paiement à la facturation	18
d-Le paiement ex-usine	18
1.1.1.2. Avantages d'un encaissement direct	19
1.1.1.3. Inconvénients d'un encaissement direct	19
1.1.2. Le contre remboursement (Cash on delivery)	19
1.1.3. Le compte à l'étranger	19
1.1.4. Les lettres de crédit Stand-by (Ligne de crédit)	19
1.1.4.1. Définition.....	19
1.1.4.2. Utilisation de la LCSB.....	20
1.2. Technique de paiement documentaire	21
1.2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)	21
1.2.1.1. Définition.....	21
1.2.1.2. Formes de réalisation.....	21
a-Document contre paiement.....	21
b-Documents contre acceptation (documents againstacceptance; DIA)	21
c-Document contre acceptation et aval.....	21
d-Document contre lettre d'engagement	22
1.2.1.3. Mécanisme de la remise documentaire	22
1.2.1.4. Les inconvénients de la remise documentaire	22
1.2.1.5. Les avantages de la remise documentaire	23
1.2.1.6. Le coût de la remise documentaire	23
1.2.2. Le crédit documentaire	23

Conclusion chapitre	24
----------------------------------	-----------

Chapitre02 : le financement du commerce extérieur par le biais du crédit documentaire

Introduction du chapitre	25
Section01 : Généralité sur le crédit documentaire	25
1. Les documents utilisés dans le cadre du commerce international	25
1.1. Les différents documents	26
1.1.1. Le doucement de prix	26
A-La Facture Pro Forma	26
B-Facture Commerciale(Définitive)	26
C-La Facture Consulaire.....	26
1.1.2. Les documents de transport	26
A-Le transport maritime	27
B-Le transport aérien	28
C-Le transport routier	28
1.1.3. Les documents d'assurance	28
1.1.3.1. Les différents types d'assurance.....	28
1.1.3.2. Les assurances en Algérie.....	29
1.1.4. Les documents annexes	29
1.2. La domiciliation bancaire	29
1.2.1. Conditions préalable à la domiciliation	30
1.2.2. Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	30
1.2.3. Apurement de la domiciliation	31
2. Le crédit documentaire	31
2.1. La réalisation du crédit documentaire	32
2.1.1. Credoc réalisation par paiement à vue	32
2.1.2. Credoc réalisable par acceptation ou par négociation de tirage	33
2.1.3. Credoc réalisable par paiement différé.....	34
2.2. L'ouverture du crédit documentaire	34
2.2.1. Les conditions d'ouverture d'un crédit documentaire	34
2.2.2. Les instructions spéciales	35
2.3. La nature juridique du crédit documentaire.....	35
2.3.1. Le crédit documentaire révocable.....	35
2.3.2. Le Credoc irrévocable	36
2.3.3. Le Credoc irrévocable et confirmé	36
2.4. Les conditions de réalisation d'un crédit documentaire	37
2.4.1. Le délai de présentation.....	37
2.4.2.L'examen des documents par le banquier négociateur	37
2.4.3.les documents sont reconnus réguliers et conformes aux stipulations du crédit ..38	38
2.4.4. Les documents sont irréguliers et non conformes aux stipulations du crédit	38
Section 02 : procédé SWIFT	39

1. La description technique.....	39
2. Les modalités de fonctionnement pour l’entreprise	40
3. Les avantages de SWIFT	41
Section03 :les risques et les garanties liées au commerce extérieur	42
1. Les risques liés au commerce international	42
1.1. Risque selon la nature.....	42
1.1.1. Le risque de change	42
1.1.2. Le risque commercial	42
1.1.3. Le risque politique	42
1.1.4. Le risque technique	43
1.1.5. Le risque économique.....	43
1.2. Les risques selon le moment où il se présente.....	43
1.2.1. Le risque documentaire	43
1.2.2. Le risque de fabrication	43
1.2.3. Le risque de crédit	43
1.2.4. Le risque de non livraison	43
2. Les garanties liées au commerce extérieur	44
2.1. Définition.....	44
2.2. Les principes sortes de garanties	44
2.2.1. Garantie de soumission.....	44
2.2.2. La restitution d’avant garantie	44
2.2.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin	44
2.2.4. La garantie d’admission temporaire	45
2.2.5. La caution de retenue de garantie	45
2.2.6. Les incoterms.....	45
Conclusion du chapitre	48

**Chapitre 03 : étude d’un cas pratique de la banque BADR agence AMIROUCHE06
0 Alger**

Introduction chapitre	49
Section 01 : présentation générale de l’organisme d’accueil « Banque de l’Agriculture et du Développement Rural »	50
1. création et historique de la BADR	50
2. Missions de la « BADR »	50
3. Organisation de l’agence	51
3.1. Le Front Office	51
3.2. Le Back Office	51
3.3. Organisation de l’agence	51
4. Rôle et organisation du service étranger de la BADR	53
4.1. Place et rôle du service étranger	53
4.2. Organigramme du service étranger.....	53

Section 02 : étude d'une demande de crédit documentaire au niveau de la banque	
BADR agence AMIROUCHE-060-	54
9. Détermination des éléments entrant dans le contrat commerciale	54
10. Réception et vérification de la demande de domiciliation au Front Office	55
11. L'attribution d'un numéro de domiciliation	57
12. La constitution de la commission de domiciliation	58
13. Traitement du dossier d'ouverture du crédit documentaire au niveau du Back Office	58
14. L'ouverture d'une fiche de contrôle	58
15. Transmission du dossier a la direction du commerce extérieur (D CE)	59
16. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC	59
Section 03 : Les effets de la crise UKRENIENNE sur les importations de blé en	
l'occurrence sur le crédit documentaire	64
Conclusion chapitre	66
Conclusion générale	67
Bibliographie	
Annexe	
Table de matière	
Résumé	

Résumé :

Notre travail porte sur « le financement du commerce extérieur par biais du crédit documentaire », la problématique est par conséquent la suivante : Est ce que le crédit documentaire convient parfaitement aux conditions qui règne dans les transactions internationales et à la satisfaction des deux parties contractuelles ?

Les résultats obtenus montrent que le crédit documentaire offre une sécurité pour le Vendeur et l'acheteur, mais néant pas les coûts et les risques relatif à ce mode de paiement. Le crédit documentaire n'a pas pu donner un coup de frein à la facture d'importation des algériens.

Les mots clef :

- Commerce extérieur
- Crédit documentaire
- Les importations
- Banque BADR

Abstract

Our work focuses on "the financing of foreign trade through documentary credit", the problem is therefore the following: Is the documentary credit perfectly suited to the conditions prevailing in international transactions and to the satisfaction of both contractual parties? ?

The resultsshowedthat the documentarycreditofferssecurity for the seller and the buyer, but does not negate the costs and risksassociatedwiththis mode of payment. The documentarycreditcould not slow down the Algerian import bill.

Key words :

- Trade
- Documentarycredit
- The imports
- BADR Bank

