



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



Département : Sciences Commerciales

## Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en science  
commerciale

Option : Finance et Commerce International

### Thème

**Les moyens de paiement et de financement du  
commerce international  
Cas de la BADR 580 Tizi-Ouzou**

Réalisé par :

M<sup>elle</sup> BOUZID Karima

M<sup>elle</sup> AIT AOUDIA Kaissa

Promoteur : Mr AKKOUL Jugurta

*Membres du jury :*

Présidente de jury :

Mme DJELLOUT Fatima,  
Maître assistante classe A

Examineur :

Mr OUALIKEN Selim  
professeur U.MM.T.O

Promotion 2022/2023

## **Remerciements**

*Nous remercions d'abord le bon DIEU de nous avoir donné le courage, la volonté et la patience pour bien mener ce travail.*

*Nous tenons à remercier notre promoteur **Mr AKKOUL JUGURTA** qu'il nous a dirigé notre travail, sa patience, ses conseils et ses orientations et sa disponibilité durant notre préparation de ce mémoire ;*

*Les membres de jurys qui ont accepté de nous évaluer et de participer à la soutenance.*

*Ensuite, nous adressons nos remerciements à nos parents pour leurs confiances, leurs encouragements et leurs soutiens.*

*Nous remercions tous le personnel de la BADR de TIZI-OUZOU, en particulier **Mr IZOUINE** pour leur aide durant la période de notre stage.*

*Enfin, nous tenons également à remercier toute personne qui a participé près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.*

## *Dédicaces*

*J'ai le grand plaisir de dédier ce mémoire ;*

*A mes chers parents qui ont été toujours à mes côtés pour leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leurs encouragements et leurs prières tout au long de mes longues années d'études.*

*A ma chère et unique sœur NARIMANE à qui je souhaite tous le Bonheur et la réussite dans sa vie.*

*A mes chères frères, AHMED et YACINE, je vous souhaite Beaucoup de réussite.*

*A la mémoire de ma chère grand-mère.*

*A tous les membres de ma famille.*

*A mon cher fiancé FAOUZI pour son encouragement et les Efforts qu'il m'ont apportés jusqu'ici dans mon cursus Universitaire.*

*A ma binôme KAISSA avec qui je partage cette réussite.*

*Et à tous ceux qui m'aiment.*

**KARIMA**

## **Dédicaces**

*J'ai le grand plaisir de dédier ce mémoire ;*

*A mes chers parents qui ont été toujours à mes côtés pour leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leurs encouragements et leurs prières tout au long de mes longues années d'études.*

*A mon frère HACENE,*

*je te souhaite*

*Beaucoup de réussite.*

*A la mémoire de ma chère grand-mère.*

*A tous les membres de ma famille.*

*A ma binôme KARIMA avec qui je partage cette réussite.*

*Et à tous ceux qui m'aiment.*

**kaissa**

## Liste des abréviations :

**CREDOC** : Crédit documentaire.

**REM DOC** : Remise documentaire.

**OMC** : Organisation mondiale de commerce.

**D/P** : Remise documentaire contre paiement.

**D/A** : Remise documentaire contre acceptation.

**LCSB** : Lettre de crédit stand-by.

**BADR** : Banque d'agriculture et de développement rural.

**DA**: Dinar Algérien.

**USD**: United state dollars.

**D10** : Document douanier.

**F04**: Formule de règlement.

**SWIFT**: Society for world Wide Interbank Financial Télécommunication.

**NIF**: Numéro d'identification fiscal.

**FOB**: Free On Board.

**CFR**: Cost and Freight.

**M/SES**: Marchandises.

## Liste des tableaux :

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>pages</b>
<b>01</b>	le taux de croissance annuel moyen du commerce international et de laproduction mondiale (en %).	<b>5</b>
<b>02</b>	la croissance des exportations mondiales.	<b>6</b>
<b>03</b>	la croissance de commerce international de la marchandises et services.	

## Liste des schémas :

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>pages</b>
<b>01</b>	la transaction commerciale internationale par une lettre de change.	<b>14</b>
<b>02</b>	émission et la transmission du billet à ordre par le client.	<b>15</b>
<b>03</b>	le paiement par le crédit documentaire.	<b>17</b>
<b>04</b>	Les étapes de la remise documentaire.	<b>23</b>
<b>05</b>	le déroulement du crédit fournisseur.	<b>33</b>
<b>06</b>	le déroulement du crédit acheteur.	<b>36</b>
<b>07</b>	l'opération du for faitage.	<b>39</b>
<b>08</b>	La confirmation de commande.	<b>42</b>
<b>09</b>	l'opération d'affacturage.	<b>45</b>
<b>10</b>	le déroulement du crédit-bai.	<b>47</b>

# **Sommaire**

Introduction générale

Chapitre I : présentation du commerce international

Introduction du chapitre I

Section 1 : évolution du commerce international

Section 2 : intervenants du commerce international

Conclusion du chapitre I

Chapitre II : les moyens de paiement et de financement du commerce international

Introduction

Section 1 : les moyens de paiement au commerce international

Section 2 : les moyens de financement du commerce international

Conclusion

Chapitre III : analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la BADR de Tizi-Ouzou

Introduction

Section 1 : présentation et organisation de la banque

Section 2 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire

Conclusion

Conclusion générale

Résumé

# *Introduction générale*

## *Introduction générale*

Le commerce international occupe une place prépondérante dans l'économie mondiale, favorisant les échanges de biens et services entre les pays. Au fil des décennies, il a connu une évolution significative, stimulée par la mondialisation, les avancées technologiques et les politiques d'ouverture des marchés. Cette expansion a entraîné une complexification des opérations commerciales, notamment en ce qui concerne les moyens de paiement et de financement utilisés.

La question centrale de ce mémoire de fin d'étude porte sur les moyens de paiement et de financement du commerce international. En effet, dans un contexte où les frontières s'estompent et où les échanges s'intensifient, il est crucial de comprendre les mécanismes financiers qui sous-tendent ces transactions. Cette étude vise à analyser les différentes méthodes de paiement et de financement utilisées dans le commerce international, en mettant l'accent sur leur évolution, leur rôle et leurs implications pour les acteurs économiques.

Pour aborder cette problématique, il est essentiel de prendre en considération les différents aspects du commerce international. Tout d'abord, il convient d'examiner les acteurs clés impliqués dans ces échanges, tels que les entreprises, les gouvernements, les banques, les organismes internationaux et les consommateurs. En comprenant les rôles et les interactions de ces intervenants, il devient possible de mieux saisir les enjeux liés aux moyens de paiement et de financement du commerce international.

En somme, ce mémoire de fin d'étude propose une analyse approfondie des moyens de paiement et de financement du commerce international, en tenant compte l'évolution du commerce, des intervenants. En explorant ces différentes dimensions, cette étude vise à apporter des éclairages précieux pour les entreprises, les gouvernements et les acteurs économiques impliqués dans le commerce international, dans le but d'optimiser les opérations commerciales et de favoriser le développement économique à l'échelle mondiale.

A ce sujet, nous avons l'opportunité de répondre à la problématique principale, qui est la suivante :

- **Qu'est-ce qui caractérise la gestion d'une opération d'importation du commerce extérieur au sein de la BADR de Tizi- Ouzou ?**

Ainsi, un certain nombre de questions mérite réflexion, à savoir :

- Quelles sont les différents moyens de paiement utilisés au commerce international ?
- Quelles sont les différents moyens de financement adaptés aux opérations du commerce extérieur ?

### ✍ **Le choix du sujet**

Le choix du sujet de recherche se justifie tout d'abord par le fait qu'il s'inscrit dans le cadre général de notre formation mais aussi pour élargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.

### ✍ **L'objectif du travail :**

Notre travail vise à :

Analyser le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BADR de Tizi-Ouzou

### ✍ **La démarche méthodologique :**

Une étude empirique a été menée au sein de la BADR de Tizi-Ouzou. Nous avons intégré une approche descriptive, analytique et pratique portée sur la récolte des informations sur une opération réelle de paiement d'une remise documentaire à l'importation au niveau de service du commerce extérieur de la BADR de Tizi-Ouzou.

Pour mener à bien notre travail, nous avons jugé approprié de diviser notre étude en trois chapitres qui se présente comme suit :

- **Le premier chapitre :** explique les fondements du commerce international, il est divisé en trois sections :
  - L'évolution du commerce international,
  - Les intervenants du commerce international,
- **Le deuxième chapitre :** consacré à la présentation des moyens de paiement et de financement du commerce extérieur et les risques rencontrés au commerce international il est divisé en trois sections :
  - Les moyens de paiement du commerce international
  - Les moyens de financement du commerce international ;
- **Le troisième chapitre :** traitera la remise documentaire comme moyen de financement d'une opération d'importation, il est subdivisé comme suit :
  - Présentation de l'agence bancaire BADR de Tizi-Ouzou ;
  - Réalisation d'une opération d'importation par la remise documentaire.

# **Chapitre I :**

## **Présentation du commerce international**

## **Introduction :**

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés entre espaces économiques internationaux. Le commerce international, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges effectués entre les différentes nations. Il joue un rôle principal et important dans l'économie des pays, qui est le résultat du besoin ressenti par l'homme de faire des échanges au-delà des frontières.

## **Section 1 : l'évolution du commerce international**

Le développement des moyens de transport de personnes et de marchandises a conduit le commerce extérieur à croître plus vite.

### **1/ Définition du commerce international :**

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

Le commerce extérieur est formé des échanges de produits entre un pays et les autres. Les produits qui (entrent) sont les importations ; les produits qui (sortent) sont les exportations. On comptabilise la valeur des entrées (les achats) et des sorties (les ventes), ce qui indique la balance commerciale<sup>1</sup>.

### **2/ Evolution du commerce international :**

Après une première internationalisation des échanges qui s'étend du milieu du XIX<sup>ème</sup> 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 Wood 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.

---

<sup>1</sup> -Sbargoud Khlidja et Tellache Sara, « Les opérations bancaires dans le commerce extérieur : cas de la BADR agence TIZIOUZOU « 580 » », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques, UMMTO, 2017/2018, P7.

**Tableau n°01 : représente le taux de croissance annuel moyen du commerce international et de la production mondiale (en %).**

TCAM	CI	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	3,2	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
2005-2019	3,3	2,0	1,6

Source : GATT, OMC, 2013

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 OMC.

A partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux.

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandises et des services ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale, la raison est le système de libre échange imposé par les USA au lendemain de la fin du seconde conflit militaire mondiale grâce à une instance de négociation commerciale entre nation qui était le GATT (Général Agreement on tariff and trad ) signé en 1947, transformé en organisation mondiale du commerce (OMC) en janvier 1995.

Les diverses négociations commerciales multilatérales ont permis le démantèlement de la plupart des barrières protectionnistes (tarifaires et non tarifaires) héritées de la période avant la guerre.

Par ailler, le développement des flux commerciaux internationaux au-delà des facteurs institutionnels a été directement favorisé par la rapidité des progrès techniques et de l'innovation technologique, les transports internationaux avec leur forte adaptation au commerce mondial ainsi que les méthodes modernes possible la vente des produits sur des marchés lointains.

Le principal indicateur qui retrace le niveau de l'expansion du commerce

international est la croissance des exportations mondiales.

**Tableau n°02 : représente la croissance des exportations mondiales.**

	1955	1963	1975	1980
Valeur (milliard)	93	154	875	1989
Indice	100	166	9387	21387

Source : OMC, statistique du commerce international

Les statistiques montrent que les exportations mondiales ont progressé de façon vertigineuse entre 1955 et 1980 puisque leur montant est multiplié par plus de 21 fois. Cette augmentation a continué durant toute les années 80 et 90.

## Section 02 : les intervenants de commerce international et leurs rôles :

Le commerce international amorcé au début des années 90, a augmenté le nombre d'intervenants dans ce secteur.

### 1/ Les intervenants :

Nous citons les principaux :

**1.1/ La banque :** est une institution financière essentielle qui collecte l'épargne, accorde des prêts et met à la disposition des clients des moyens de paiement.<sup>2</sup>

**1.2 / L'entreprise :** Une entreprise peut être définie comme une unité de production juridiquement autonome dont l'objectif est de produire des biens et/ou des services à destination de personnes physiques ou morales afin d'en tirer un bénéfice<sup>3</sup>.

**1.3 / La douane :** est une administration qui organise et surveille la perception des droits d'importation et d'exportation des marchandises.

### 2/ Le rôle de ces intervenants :

#### 2.1/ Le rôle de la banque :

- Elle assure le contrôle du commerce extérieur et l'exécution des opérations relatives à l'importation et à l'exportation de biens et services.
- Transferts de devises.
- Accorde des prêts soit en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs.  
\*Gère les moyens de paiement.

#### / Le rôle de l'entreprise :

- Produire, transformer ou distribuer des biens et des services.
- Répondre à la demande des consommateurs.
- Créer de nouveaux produits ou services.
- Contribuer à la croissance économique.
- Encourager la production pour que le pays soit présent sur les marchés étrangers.

#### / Le rôle de la douane :

- Facilitation des échanges internationaux.
- Surveillance des frontières.
- Lutte contre les trafics.
- Elle contrôle les flux commerciaux.

<sup>2</sup> <https://www.economie.gouv.fr/facileco/banque#> visité le 25 novembre 2023

<sup>3</sup> <https://agicap.com/fr/article/definition-entreprise/> visité le 25 novembre 2023

### **Conclusion du chapitre I :**

Enfin, le commerce international est un domaine en constante évolution avec des intervenants diversifiés et des enjeux complexes pour e pleinement parti, il est crucial de promouvoir la coopération internationale, d'aborder les défis liés à l'inégalité et à l'environnement. En adaptant une approche globale et responsable du commerce international nous pouvons travailler ensemble pour créer un environnement commercial qui favorise le développement économique et le bien-être mondial.

## **Chapitre II :**

*Les moyens de paiement et de financement de  
commerce international*

**Introduction :**

Dans le commerce international on a besoin des sources financières pour mieux s'adapter à l'économie mondiale, pour cela il existe des moyens de paiement et de financement différents selon le besoin des importateurs et les exportateurs et leur durée d'exécution.

## Section 01 : Les moyens de paiement du commerce international :

### 1/ Les instruments de paiement :

L'instrument de paiement est la forme matérielle permettant d'éteindre une dette (pièces, chèque, virement, ...).

#### 1.1. Le chèque :

**1.1.1. Définition :** le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire<sup>4</sup>.

Il doit comporter les mentions obligatoires suivantes :

- ✓ Le nom de tireur
- ✓ Le montant
- ✓ La date et l'échéance du chèque
- ✓ La signature de tireur

#### 1.1.2/ Les différentes formes de chèque :

Il existe plusieurs formes :

- ✓ Le chèque ordinaire
- ✓ Le chèque postal
- ✓ Le chèque certifié
- ✓ Le chèque de voyage
- ✓ Le chèque barré
- ✓ Le chèque bancaire

#### A/ Le chèque ordinaire :

Il peut être présenté au tiré pour encaissement par le bénéficiaire dont le nom figure sur lettre.

#### B/ Le chèque postal :

C'est celui qui est tiré sur un bureau de poste par le tireur d'un compte courant postal.

#### C/ Le chèque certifié :

Est un chèque dont le montant de la provision est bloqué en compte par

---

<sup>4</sup> « Commerce international » Ghislaine Legrand, Hubert Martini "Dunod, Paris 2008 "fiche 33 p141

le banquier qui atteste de sa présence. La somme est bloquée pendant toute la durée du délai légal de présentation du chèque.

#### **D/ Le chèque de voyage :**

Ce type est à l'usage des touristes, émis par une banque et payable par l'un de ses correspondants à l'étranger.

#### **E/ Le chèque barré :**

Délivré gratuitement par la banque, il ne peut pas être encaissé par quelqu'un qui n'a pas de compte bancaire ni de compte postal (CCP).

#### **F/ Le chèque de banque :**

Ce type de chèque consiste à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision liée au chèque jusqu'au terme du délai de présentation.

### **1.1.3/ Avantages et inconvénient du chèque :**

#### **1.1.3.1 / Les avantages :** le chèque a quelques avantages sont :

- ✓ Facilité d'utilisation
- ✓ Peu coûteux
- ✓ Il est très répandu
- ✓ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur, en exigeant un chèque certifié ou de banque.

#### **1.1.3.2 / Les inconvénients :** malgré la simplicité d'utilisation d'un chèque, se caractérise par de nombreux inconvénients sont :

- ✓ Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
- ✓ Le chèque peut être volé, perdu.
- ✓ La durée d'encaissement varie.
- ✓ L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur.

### **1-3/ Le virement bancaire international :**

#### **1.2.1 / Définition :**

Le virement bancaire est le moyen de paiement le plus simple et le plus rapide.

Le virement c'est l'instrument de règlement le plus utilisé. 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 transfert d'argent d'un compte bancaire à un autre, effectué par une banque sur un ordre du débiteur (l'importateur) au profit d'un créancier (l'exportateur).

### 1.2.2/ Types de virement bancaire international :

Il peut être effectué par plusieurs manières :

- **Le virement par courrier** : cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- **Le virement par télex** : est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité.

Les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

- **Le virement par réseau SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication)** : c'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.

### 1.2.3/ Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international :

#### 1.2.3.1/ Les avantages :

- ✓ Imposable de le perdre ou vol.
- ✓ Le virement est rapide et ne coûte pas cher.
- ✓ Son utilisation est très facile.
- ✓ Le système fonctionne 24h sur 24h.
- ✓ La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle.

#### 1.2.3.2/ Les inconvénients :

- ✓ L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- ✓ Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.
- ✓ Non négociable.
- ✓ Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

### 1.2.4/ La mise en place d'un virement :

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage, ils comportent les mentions suivantes :

- Numéro du compte qui sera débité (le compte de l'importateur).
- La somme (le montant de la facture).
- La monnaie (USD, EUR, ...).

- La méthode de transfert (courrier, télex, SWIFT).
- Le numéro du compte à créditer.
- Le nom de bénéficiaire (l'exportateur).
- La destination du virement (la banque de l'exportateur).  
Le motif de règlement (numéro de la facture).

### 1-3/ Les effets de commerce :

Un effet de commerce est un titre négociable qui constate au profit du porteur une créance de somme d'argent et sert à son paiement<sup>5</sup>. Cet effet doit suivre un formalisme très rigoureux pour sa validité et son efficacité. Différents moyens permettent de faire circuler l'effet avec la créance incorporée.

On distingue deux catégories des effets de commerce :

#### 1.3.1/ La lettre de change :

##### 1.3.1.1 / Définition :

Définie par l'article n° 389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes ».

Aussi, la lettre de change est un écrit par lequel une personne, dénommée tireur, donne à un débiteur, appelé tiré, l'ordre de payer à l'échéance fixée, une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou porteur.

La lettre de change est un acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le Moyen Âge, de payer dans la monnaie du pays (d'où le nom de lettre de « change »<sup>6</sup>

##### 1.3.1.2 Les mentions obligatoires :

- ✓ L'expression « lettre de change ».
- ✓ L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres).
- ✓ Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré).
- ✓ L'échéance prévue pour le paiement.
- ✓ La date et le lieu de création de l'effet.
- ✓ La signature du tireur.
- ✓ Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire.

---

<sup>5</sup> Ferochon et Bouhouma (instrument de crédit et de paiement, ed L.G.D.J , p154)

<sup>6</sup> Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999,

### 1.3.1.3 / Les avantages et les inconvénients de lettre de change :

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change comme suit :

#### 1.3.1.3.1 / Les avantages :

- Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque.
- Détermine la date de paiement.
- L'effet émis à l'initiative du vendeur.
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.

#### 1.3.1.3.2 / Les inconvénient :

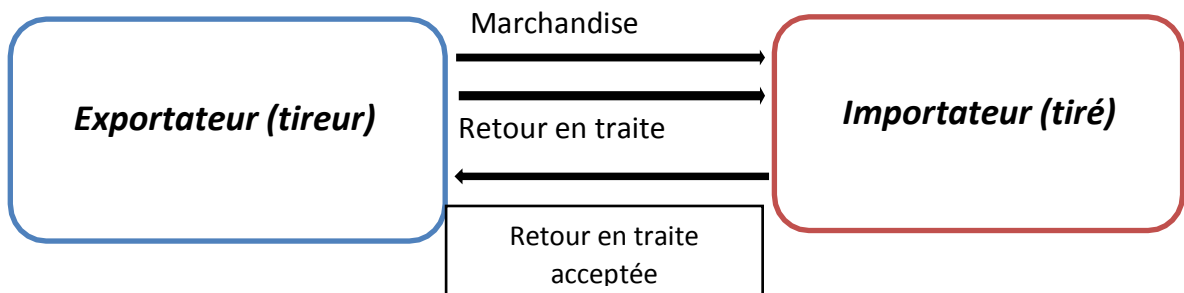
- Ce mode de paiement pas très répondu.
- Soumise à l'initiative de l'acheteur.
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.
- Les risques d'impayé, de perte et de vol.

#### 1.3.1.4 / Les types de la lettre de change : on distingue :

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

#### Schéma 01 : présente le règlement d'une transaction commerciale

##### internationale par une lettre de change :



### 1.3.2 Le billet à ordre :

#### 1.3.2.1 / Définition :

Le billet à ordre est un document qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque : c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel

le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire<sup>7</sup>.

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

Le billet à ordre est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement. L'endossement du titre au profit d'une banque lui confère la qualité de bénéficiaire de ce titre. Le billet à ordre n'est pas nul s'il y a identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire.

Le billet à ordre est assimilé à une reconnaissance de dette ; pas besoin alors d'avoir immédiatement la somme d'argent sur son compte en banque.

### 1.3.2.2 Les montions obligatoire sur le billet à ordre :

Le billet à ordre peut être valide, il doit contenir les mentions suivantes :

- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- L'indication de l'échéance de paiement et le nom de celui auquel le paiement doit être fait.
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.
- La signature de celui qui émet le titre à savoir le souscripteur.

### 1.3.2.3 / Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

#### 1.3.2.3.1/ Les avantages :

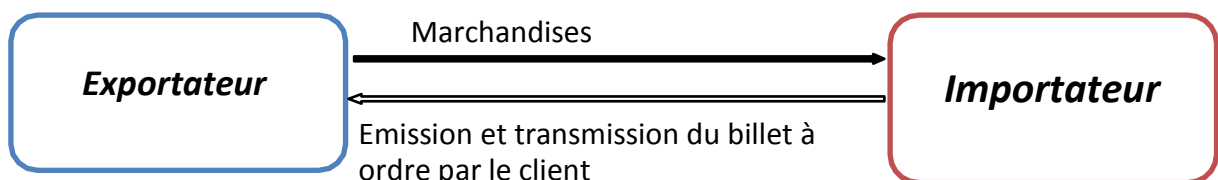
On résume les avantages du billet à ordre à ordre comme suit :

- ✓ La simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte.
- ✓ Reconnaissance de dette.
- ✓ Négociation et s'échange par endos.

#### 1.3.2.3.2 / Les inconvénients :

- ✓ Risque d'impayés.
- ✓ Emis à l'initiative de l'acheteur.
- ✓ Risque de perte.

**Schéma 02 : Emission et la transmission du billet à ordre par le client.**



<sup>7</sup> Olivier TORRES: PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, page 181

## 2/ Les techniques de paiement du commerce international :

La technique de paiement est une procédure de recouvrement permettant de collecter avec plus ou moins de sûreté les instruments de paiement.

### 2-1/ Le crédit documentaire (CREDOC) :

#### / Définition :

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

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire (exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés<sup>8</sup> »

#### 2.1.1 Les intervenants du CREDOC :

**1/ Le donneur d'ordre :** c'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, entre autres, les documents qu'il désire et le

---

<sup>8</sup> ROUYER-ACHOINEL, (Gérard) : Op.cit., P.336.

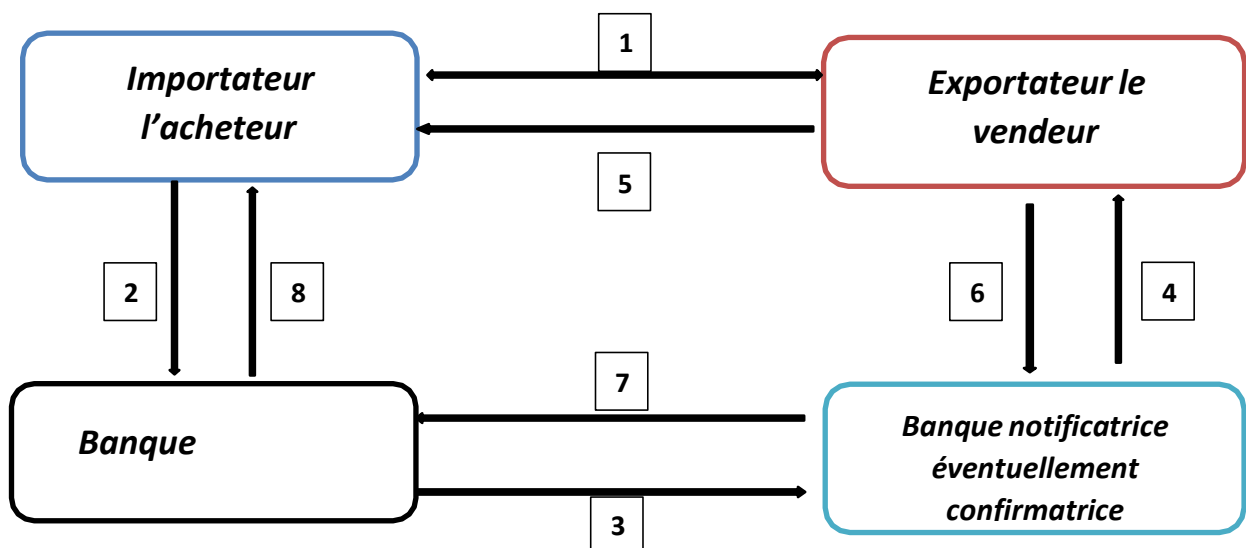
mode de règlement.

**2/ La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instruments de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

**3/ La banque notification** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du CREDOC en sa faveur.

**4/Le bénéficiaire** : c'est le vendeur qui est « le bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

**Schéma 03 : représente le paiement par crédit documentaire.**



Le crédit documentaire base sur plusieurs étapes qui sont :

- (1) Contrat commercial
- (2) Demande d'ouverture CREDOC
- (3) Ouverture du CREDOC auprès d'un correspondant
- (4) Notification du CREDOC et éventuellement confirmation
- (5) Expédition des marchandises
- (6) Présentation des documents
- (7) Transmission des documents et paiement ou remboursement
- (8) Remise des documents

## (9) Paiement

**2.1.2 Les différentes formes du CREDOC :****2.1.2.1 / crédit documentaire irrévocable :**

Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord du bénéficiaire. Il engage la banque émettrice de payer le crédit.

**2.1.2.2 / Crédit documentaire irrévocable non confirmé :**

C'est le crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et l'exportateur tant que la validité n'a jamais expiré, il crée pour la banque émettrice un engagement personnel de payer.

**2.1.2.3 crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle de la banque du pays du vendeur (banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer.

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités. Le crédit documentaire est réalisable :

- **Par paiement a vu** : paiement immédiat par la banque contre documents.
- **Par paiement différé** : au vu des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit.
- **Par acceptation** : la banque contre les documents accepte une traite.
- **Par négociation** : la banque contre les documents, escompte une traite tirée sur elle-même.

**2.1.2.4 / Les autres formes du crédit documentaire :**

- **CREDOC revolving** : l'importateur peut recourir à cette formule de crédit pour couvrir un courant d'importation étalé sur une période déterminé. La formule revolving lui permettra d'ouvrir un courant d'importation étalé sur une période fixé à l'avance, soit après son utilisation.
- **CREDOC RED-clause** : permet au bénéficiaire d'obtenir des avances de fonds avant la présentation des documents. Cette avance est faite

contre l'engagement du bénéficiaire de remettre les documents conformes (immédiatement après l'expédition ou de rembourser toute somme avancée). Ce type de crédit est choisi dans le cadre d'une confiance réciproque forte.

- **CREDOC transférable** : l'exportateur peut désigner un ou plusieurs bénéficiaires du transfert. Ce type de crédit documentaire ne peut être transféré qu'une seule fois.
- **CREDOC back to back** : il arrive qu'on ne puisse pas transférer un crédit pour différentes raisons (devise différentes, lieu d'embarquement, ...). Dans ce cas, on ouvre un nouveau crédit qui viendra s'appuyer sur le premier.

Le vendeur en tant que bénéficiaire d'un premier crédit le donne à la banque notificatrice « en garantie » de l'émission d'un second crédit. Il reste responsable, pour ce second crédit, vis-à-vis de la banque, du remboursement des paiements, qu'il ait été réglé ou non du premier crédit donné en garantie.

### 2.1.3 Les avantages et les inconvénients de CREDOC :

#### 2.1.3.1 / Les avantages :

Comme avantages on peut retenir pour l'importateur<sup>9</sup> :

- Garantie de la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans les délais prévus ;
- Permet d'obtenir des conditions commerciales plus favorables tout en évitant de tirer trop sur la trésorerie de l'entreprise ;
- Permet d'obtenir des délais de paiement auprès des exportateurs étrangers tout en les finançant (crédits documentaires réalisables par paiement différé ou par acceptation) ;
- Facilite les opérations commerciales entre des acteurs internationaux et peu connus.

Pour l'exportateur :

- Garantit (crédit documentaire confirmé) ou assure (crédit documentaire notifié) le paiement de sa créance et assure le paiement ;
- Utilisation comme instrument de crédit par encaissement bancaire.

---

<sup>9</sup> BELKHIR Fouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement, univ oran, 2003

### 2.1.3.2 / Les inconvénients :

Pour ce qui est des inconvénients on peut retenir <sup>10</sup>:

Risques communs au vendeur et à l'acheteur :

- Respect scrupuleux des conditions du crédit documentaire convenues et des documents à fournir : à la moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié (avec l'accord de toutes les parties, si irrévocable), ce qui engendre des frais supplémentaires
- Administrations lourdes et complexes ;
- Instrument onéreux, notamment pour le crédit documentaire confirmé ;
- Paiement de commissions même en cas de non-utilisation ou de non-exécution ;
  - Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice : ceux-ci devant être strictement conformes aux conditions du crédit. Etant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit.

En plus des inconvénients communs à l'importateur et à l'exportateur, existent des inconvénients spécifiques à l'importateur et à l'exportateur.

Pour l'importateur il s'agit d'une exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre-garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque.

Pour l'exportateur c'est le refus de l'importateur d'accepter les documents suivis par des frais supplémentaires.

## 2-2/La remise documentaire (l'encaissement documentaire) :

### 2.1.4/ Définition :

" La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents."<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Sylvie MATHERAT, financement des PME : appréciation et différenciation des risques, revue Banquemagazine, novembre 2000, n°619, pages 25-28.

<sup>11</sup> ROUYER-ACHOINEL, (Gérard):la banque et l'entreprise, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

### 2.1.5 Les différentes formes de la REM DOC :

Il y a deux types de remise documentaire :

- **Remise documentaire contre paiement (D/P) :** il s'agit des remises dont la banque chargée de l'encaissement, ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat.
- **Remise documentaire contre acceptation (D/A) :** il s'agit des remises dont la banque, chargée de l'encaissement, ne remet les documents à l'acheteur, qu'après que celui-ci ait accepté une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

### 2.1.6/ Les intervenants de la REM DOC :

cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

**1/ Le donneur d'ordre (le vendeur) :** c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque.

**2/La banque remettante :** c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.

**3/ La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

**4/ Le bénéficiaire (l'acheteur) :** l'importateur lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

### 2.1.7 Déroulement de la REM DOC :

On distingue sept étapes :

- ✓ **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :**

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

- ✓ **Expédition des marchandises et remise des documents :**

Le vendeur (remettant) expédie les marchandises et remet à sa banque

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

✓ **Envoi des documents à la banque présentatrice :**

La banque du vendeur (banque remettante) transmet les documents à la banque de l'acheteur (banque présentatrice), chargé de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur). Soit contre paiement, soit contre acceptation.

✓ **Remise des documents à l'acheteur :**

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), contre paiement ou contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

✓ **Paiement ou acceptation :**

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contre partie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des M/SES.

✓ **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :**

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document remis contre paiement.

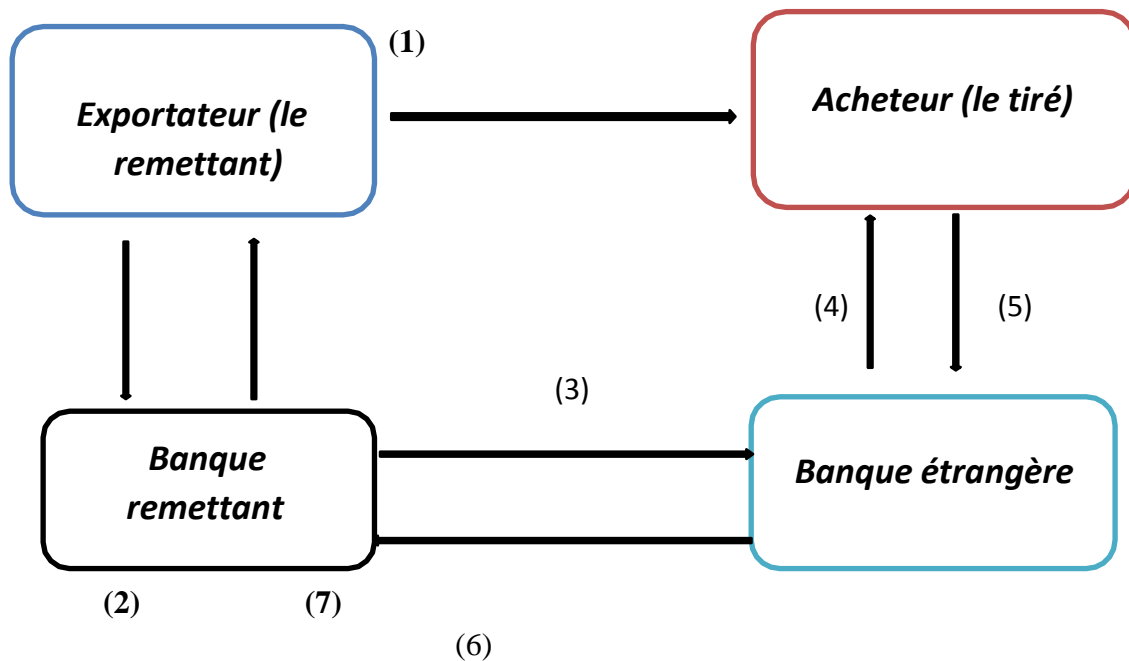
Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.

Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

✓ **Crédit au vendeur :**

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation des réceptions des fonds.

Schéma 04 : représente les étapes de la REM DOC.

**Explication:**

- 1) Expédition de la marchandise.
- 2) Remise des documents.
- 3) Envois des documents.
- 4) Levée des documents.
- 5) Paiement ou acceptation.
- 6) Paiement.
- 7) Paiement.

**2.1.8/ Les avantages et les inconvénients de la REM DOC :****2.1.8.1 / Les avantages :**

En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants <sup>12</sup>:

- L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre la livraison de la marchandise.

<sup>12</sup> Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005,

- Comparativement au crédit documentaire le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates et les couts sont peu élevés.
- Les garanties pour l'importation sont sensiblement les même que celles du crédit documentaire.

**2.1.8.2 Les inconvénients :**

- ✓ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- ✓ Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- ✓ Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération.
- ✓ Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. Les banques jouent seulement le rôle d'intermédiaire.

**La lettre de crédit Stand-by (Stand-By Letter of Credit):****2.1.9/ Définition :**

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Commerce international «Ghislaine Legrand, Hubert Martini, ed Dunod Paris 2008, fiche 36 p156 »

### 2.1.10 Les caractéristiques de la LCSB :

Les principales caractéristiques 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 limité 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).

### 2.1.11 Utilisation de la LCSB :

Son usage peut s'envisager à l'export et à l'import. En effet :

- **À l'import :** la LCSB est une garantie d'indemnisation telle une garantie de marché.
- ✓ Elle remplace les cautions et garanties internationales déjà évoquées. 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 documentaire, la banque émettrice est tenue de payer contre présentation de certains documents : un tirage du bénéficiaire (acheteur) sur la banque émettrice et un certificat émis par l'acheteur indiquant que l'exportateur n'a pas rempli ses obligations.
- **À 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 bénéficiaire 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 exportateurs et les importateurs :

- ✓ 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 au d'injonction d'un tribunal des référés.

### **2.1.12 Les avantages et les inconvénients de la LCSB :**

#### **2.1.12.1 / Avantages et inconvénients pour l'exportateur :**

##### **A/ Avantages :**

- ✓ Garantie de paiement à 100 %.
- ✓ Rapidité dans la circulation des documents.
- ✓ Risque d'irrégularité faible (peu de document à présenter).

##### **B/ Inconvénients :**

- ✓ Non opérationnelle avec tous les pays.
- ✓ Perte de contrôle de la marchandise.
- ✓ Plus de difficultés pour obtenir un financement export (pas de garantie marchandise pour le banquier émetteur ni de garantie de réception de fonds à ses caisses).

#### **2.1.12.2 / Avantages et inconvénients pour l'importateur :**

##### **A/ Avantages :**

- ✓ Plus de souplesse pour modifier les commandes.
- ✓ Réception de la marchandise plus rapide.
- ✓ Coût réduit.

##### **B/ Inconvénients :**

- ✓ Pas opérationnelle partout.
- ✓ Risque plus grand que certains aspects du contrat ne soient pas respectés.
- ✓ Risque d'abus ou de fraude du vendeur accrus.

### **2-4/L'encaissement simple :**

#### **2.4.1 / Définition :**

Cette opération est concrétisée par un ordre donné par l'importateur à son banquier de transférer une certaine somme au profit du bénéficiaire domicilié auprès d'une banque étrangère.

Cet ordre est donné après expédition de la marchandise et réception des documents nécessaires par l'importateur.

#### **2.4.2 Les différents types d'encaissement simple :**

##### **a) 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 M/SE qu'il n'a pas encore reçue et qui peut être n'est même pas encore fabriquée.

##### **b) 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.

##### **c) Le paiement anticipé :**

L'acompte à la commande : l'acheteur verse une partie de la somme due avant la livraison des M/SES. Il est ainsi engagé par l'opération, même si la garantie de paiement reste limitée à ce montant.

Le paiement total de la facture avant expédition : dans ce cas, la garantie est maximale pour le vendeur. Mais elle est difficilement acceptable par l'acheteur, qui règle la totalité de la facture avant d'avoir reçu les marchandises.

#### **2.4.3/ Les intervenants d'un encaissement simple :**

##### **2.4.4 L'exportateur :**

- Il expédie la M/SE comme convenue.
- Il envoie la facture du montant convenu.

##### **L'importateur :**

- Il réceptionne la M/SE.

-Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée.

#### **2.4.4/ Les avantages et les inconvénients d'un encaissement simple :**

##### **2.4.4.1 Les avantages :**

- ✓ Modération des coûts.
- ✓ Souplesse.
- ✓ Rapidité.
- ✓ Simplicité de la procédure.

##### **2.4.4.2 Les inconvénients :**

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

## Section 2 : Les moyens de financement du CI :

Les opérations du commerce internationales sont généralement liées aux différents types de financement. Les besoins de financement peuvent être soit à court terme ou à long et moyen terme.

### 1/ Les moyens de financement à court, moyen et long terme :

#### 1.1/ Les moyens de financement à court terme :

##### 1.1.1/ Le crédit de préfinancement :

###### 1.1.1.1 / Définition :

C'est un crédit de trésorerie accordé par une banque à une entreprise exportatrice afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises<sup>14</sup>.

###### 1.1.1.2 Les caractéristiques du crédit de préfinancement :

- ✓ C'est un crédit accordé directement aux entreprises qui exportent leurs M/SE, leurs fabrications ou leurs prestations.
- ✓ La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- ✓ C'est un crédit qui est généralement appliqué aux grands marchés des besoins d'équipement au matériel fabriqué sur la base de devise.

##### 1.1.1.3 / Les avantages et les inconvénients du crédit de préfinancement

###### : 1.1.1.3.1 / Les avantages :

- ✓ La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur des commandes confiées.
- ✓ Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

###### 1.1.1.3.2 / Les inconvénients :

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

---

<sup>14</sup> GHEDDACHE. L cours de master 1 FCI 2022

### 1.1.2 Les avances en devise :

#### 1.1.2.1 / Définition :

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

#### 1.1.1.1 / Les caractéristiques des avances en devise :

- ✓ Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100 % de la créance.
- ✓ Les intérêts sont payables en devise à terme échu.
- ✓ La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.

### 1.1.2.2 Les avantages et les inconvénients de l'avance en devise :

#### 1.1.2.3.1/ Les avantages :

L'avance en devise présente les avantages suivants<sup>15</sup> :

- 1) Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.
- 2) Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- 3) La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.
- 4) Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

#### 1.1.2.3.2 / Les inconvénients :

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

### 1.1.3 La mobilisation des créances née à l'étranger :

#### 1.1.3.1 / Définition<sup>16</sup> :

La mobilisation des créances nées sur l'étranger (MCNE) est une pratique qui consiste à obtenir une avance de sa banque lors de la livraison de marchandises à la douane. On parle parfois de daily étranger.

<sup>15</sup> GHEDACH. L cours de master 1 FCI 2022

<sup>16</sup> <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/mcne/> visité le 27 novembre 2023

L'objectif du MCNE est de préserver la trésorerie de la société exportatrice. Cette dernière dispose immédiatement des fonds malgré les délais et la complexité liés aux transactions internationales. Il s'agit d'un crédit à court terme, généralement en devises.

### **1.1.3.2 Les caractéristiques de la mobilisation des créances née à l'étranger :**

- ✓ La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par la banque, soit par billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- ✓ Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.
- ✓ La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la M/SE des douanes.

### **1.1.3.3 / Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances née à l'étranger :**

#### **1.1.3.3.1 / Les avantages :**

- ✓ Elle améliore le niveau de la compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.
- ✓ Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation.

#### **1.1.3.3.1/Les inconvénients :**

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

### **1-2/ Les moyens de financement à moyen et long terme :**

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de bien d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

#### **1.2.1 Le crédit fournisseur :**

##### **1.2.1.1 / Définition :**

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la

livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières<sup>17</sup>.

#### **1.2.1.1 Les caractéristiques du crédit fournisseur :**

- ✓ Lorsque le crédit est à moyen terme, sa durée comprise entre 18 mois et 7 ans.
- ✓ Le crédit à long terme lorsque la durée est plus de 7 ans.
- ✓ Le crédit fournisseur peut être payé progressivement.
- ✓ Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.
- ✓ Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

#### **1.2.1.2 / Le déroulement du crédit fournisseur :**

La procédure du crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque l'intention d'accorder le crédit à son client étranger, et s'informe sur les délais, taux et part de financement. L'exportateur ou sa banque sollicite des garanties de l'organisme spécialisé, cette garantie couvre le risque politique, le risque commercial étant couvert par ailleurs.

Après conclusion du contrat définitif et obtention des accords et autorisations, et à l'expédition des marchandises, les documents sont transmis accompagnés d'une chaîne d'effets tirés sur l'acheteur que celui-ci est appelé à accepter et à faire avaliser par sa banque.

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

#### **1.2.1.3 / Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur :**

##### **1.2.1.3.1/ Les avantages :**

- ✓ La simplicité et la rapidité de la mise en œuvre.
- ✓ La négociation avec la banque donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- ✓ Une amélioration de la trésorerie et du fonds de roulement.

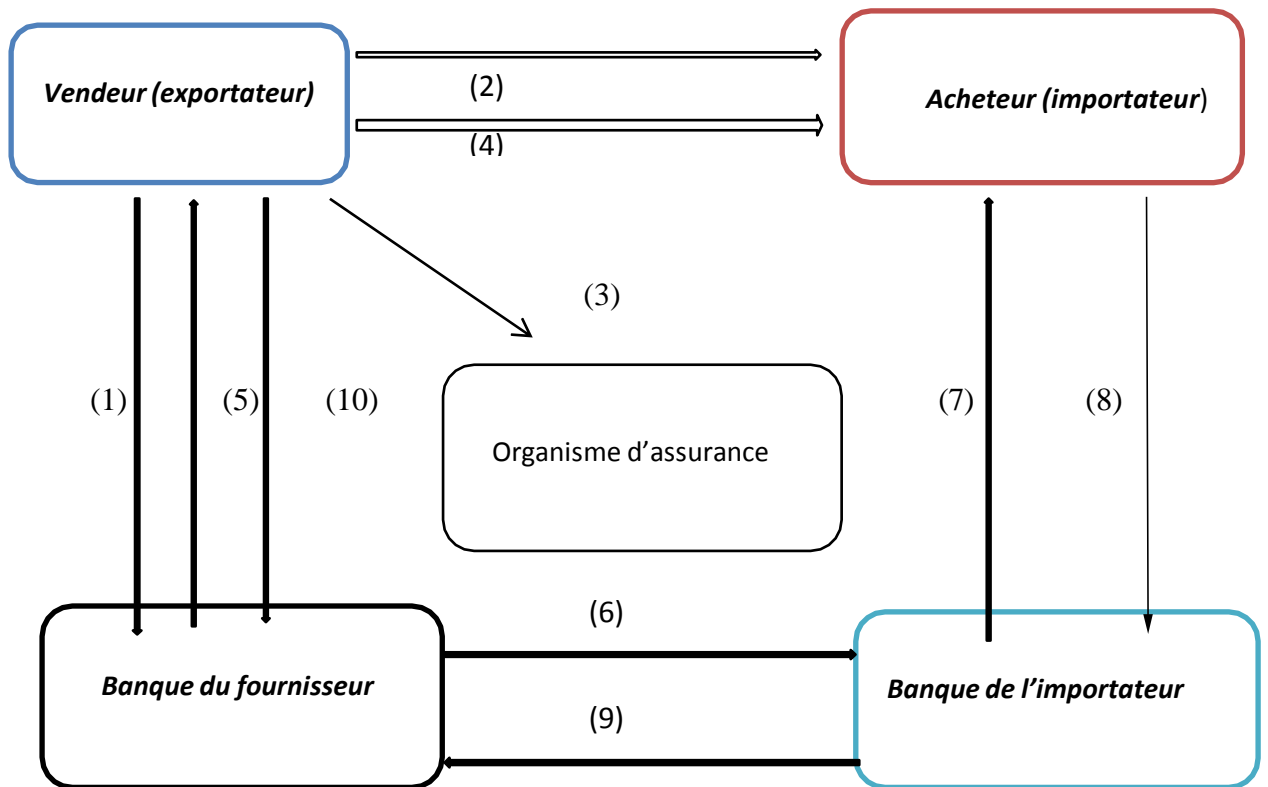
---

<sup>17</sup> CHERIGUI Chahrazed mémoire de magister en Droit Bancaire et Financier « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algérienne » univ d'Oran 2014 p123

1.2.1.4.2 / Les inconvénients :

- ✓ Le crédit fournisseur a un coût élevé.
- ✓ L'exportateur supporte tous les frais financiers et en assume le risque.
- ✓ La longue durée du crédit crée le risque de change.

Schéma 05 : représente le déroulement du crédit fournisseur.



**Explication :**

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

**1.2.1 Le crédit acheteur :****1.2.1.1 /Définition :**

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

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

**1.2.1.2 /Les caractéristique du crédit acheteur :**

Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.

Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières.

La banque peut se couvrir contre le risque de non- paiement (risque commercial et/ou

politique).

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives. La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opérateur, la nature du produit et le pays de destination.

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15% du contrat.

### **1.2.1.3 /Le déroulement du crédit acheteur :**

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes : le contrat commercial et le contrat de crédit.

- Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger, il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison, ...
- Le contrat de crédit est signé entre la banque qui prête et l'acheteur étranger qui emprunte. La banque s'engage à payer le fournisseur national (en général 85% du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties, ...).
- L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les comptes représentant le plus souvent 15% du contrat.

### **1.2.1.4 /Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur :**

#### **1.2.2.4.1 /Les avantages :**

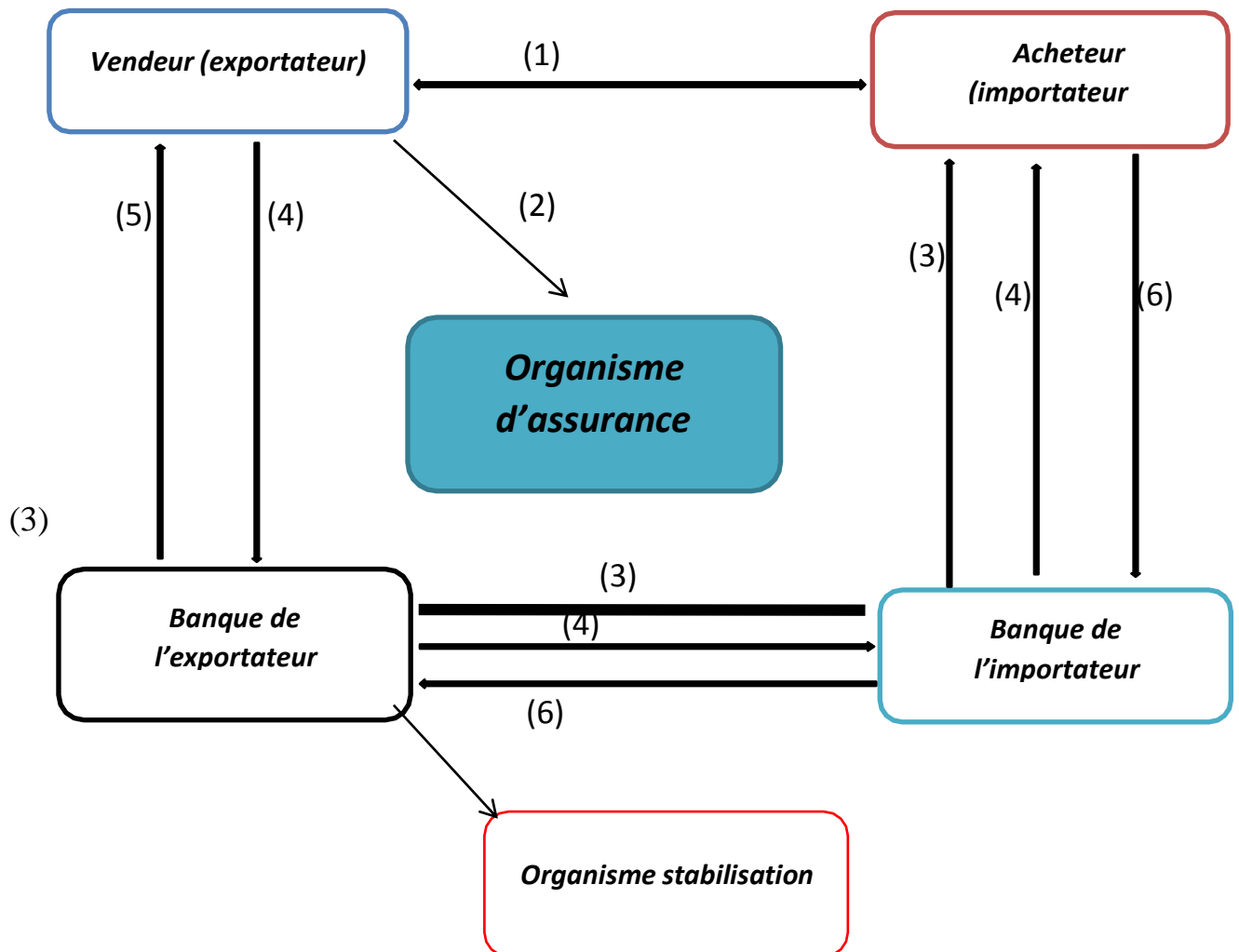
- ✓ Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays.
- ✓ C'est un moyen de financement pouvant porter sur des montants importants.
- ✓ Le risque de non-paiement est transféré aux banques.
- ✓ Il permet l'amélioration de la trésorerie et du fonds de roulement.

#### **1.2.2.4.2 /Les inconvénients :**

- ✓ La longue durée du crédit crée le risque de change.
- ✓ Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.
- ✓ Le coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit.
- ✓ Deux interlocuteurs au lieu d'un seul, engendrant une double négociation (contrat

commercial, convention de crédit) qui prend généralement beaucoup de temps.

**Schéma 6: représente le déroulement du crédit acheteur :**



**Source :** Ghislaine Legrand, Hubert Martini Importer - Exporter « Management des opérations de commerce international » 7<sup>ème</sup> édition.

**Explication de schéma :**

- 1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les modalités de paiement : montant de l'escompte et le mode de son règlement, la partie à financer par le crédit acheteur.
- 2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit : la part finançable, les primes d'assurance ...
- 3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).

- 4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons) .
- 5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.
- 6) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

### **1-3/ Les autres modalités de financement à moyen et long terme :**

#### **1.3.1/ Le for faitage :**

##### **1.3.1.1 / Définition :**

Appelé également rachat de créance à forfaitage. Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur<sup>18</sup>.

Il remplace peu à peu la confirmation de commande que nous allons voir par la suite. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

##### **1.3.1.1 Les caractéristiques du for faitage :**

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

---

<sup>18</sup> Éric LAMARQUE, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, 221 pages

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile<sup>19</sup>.

### **1.3.1.1 Le déroulement du for faitage :**

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitier sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant de la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitier fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant né à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

L'exportateur présente au forfaitier un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie, ...

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'Aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminuées de la commission d'escompte à échéance.

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

### **1.3.1.4 / Les avantages et les inconvénients du for faitage :**

#### **1.3.1.4.1 / Les avantages :**

- ✓ Suppression des risques de non-paiement, de non transfert, de risque politique du pays de l'acheteur.
- ✓ Bénéficiaire des délais de paiement.
- ✓ Reconstitution de la trésorerie.
- ✓ Allège le bilan.

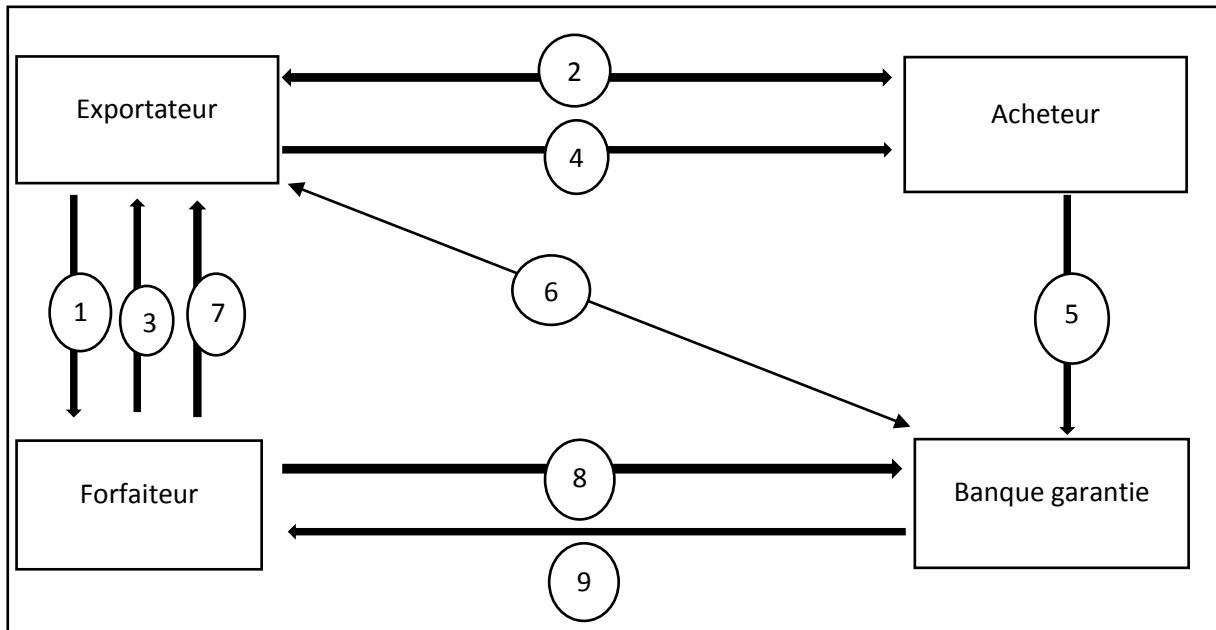
#### **1.3.1.4.2 / Les inconvénients :**

---

<sup>19</sup> Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n° 111, pages 195-246

- ✓ La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.
- ✓ L'opération peut être retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.
- ✓ C'est une technique coûteuse.
- ✓ Le forfaitaire assume une étendue de risque importante due à « l'endossement » des créances.

Schéma07 : représente l'opération du for-faitage



Source : J. PAVEU. F. DUPHIL. J. P. LE MAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22<sup>ème</sup> Edition, Vanves, 2010, P435.

**Explication du schéma :**

- 1) Projet de contrat.
- 2) Contrat commercial.
- 3) Contrat de for faitage.
- 4) Livraison.
- 5) Remise des effets pour Aval.
- 6) Remise des effets avalisés.
- 7) Escompte sans recours.
- 8) Echéance : présentation des effets.
- 9) Paiement des effets.

**1.3.2 / La confirmation de commande :****1.3.2.1 / Définition :**

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne.

Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir quatre parties : l'exportateur, l'acheteur, l'assureur crédit et un établissement financier.

**1.3.2.2 Les caractéristiques de la confirmation de commande :**

Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.

La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur<sup>20</sup>.

Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.

Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques ;

**1.3.2.1 / Le déroulement de la confirmation de commande :**

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux.

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de

---

<sup>20</sup> Nicolas EBER, les relations bancaires de long termes ,opcit

commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

A l'échéance, l'acheteur paye cette dernière contre prestation des traites.

#### **1.3.2.4 / Les avantages et les inconvénients de la confirmation de commande :**

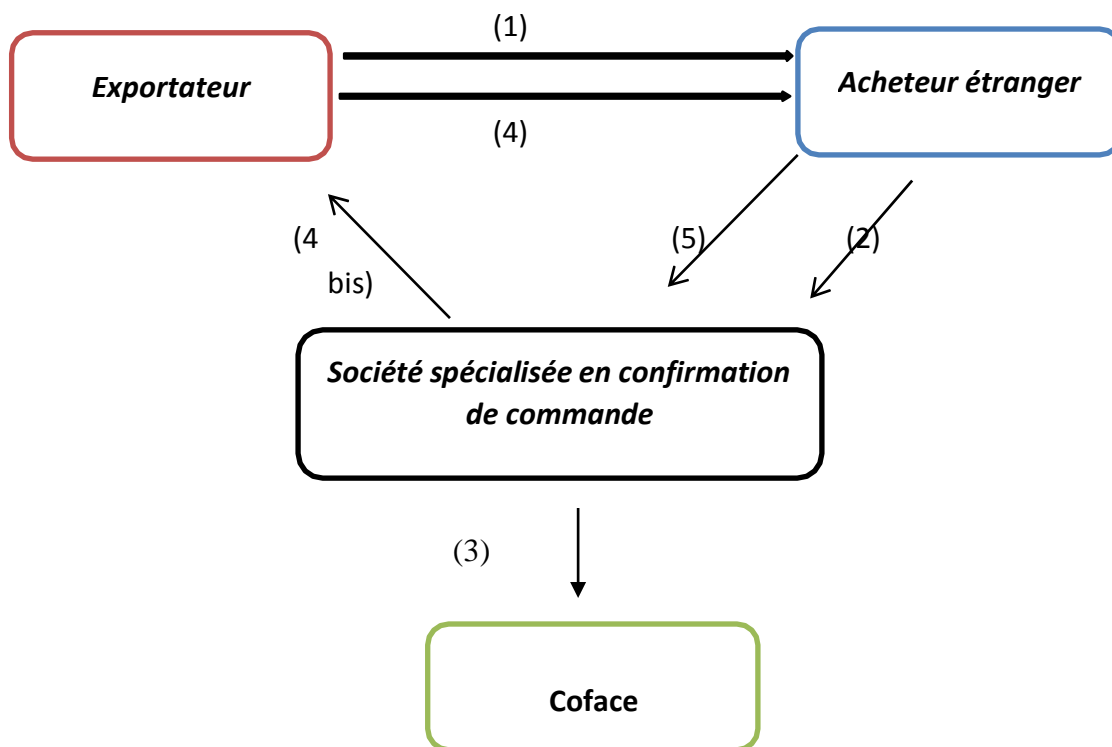
##### **1.3.2.4.1/ Les avantages :**

- Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients.
- La couverture de l'exportateur contre le risque de fabrication et le risque de crédit.

##### **1.3.2.4.2 /Les inconvénients :**

- Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Ce coût est parfois impossible à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

Schéma 08 : Représente la confirmation de commande



**Source :** Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Importer – Exporter, « Management des opérations de commerce internationale » 7<sup>ème</sup> édition.

### Explication du schéma :

- 1) Contrat commercial.
- 2) L'acheteur demande la confirmation de commande à la société spécialisée.
- 3) Couverture des risques par la Coface ou un autre assureur-crédit.
- 4) Livraison.
- 4bis) Paiement immédiat.
- 5) Paiement à échéance.

### 1.3.3 L'affacturage :

#### 1.3.3.1 / Définition :

Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce

dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement"

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs<sup>21</sup>.

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement<sup>22</sup>.

#### 1.3.3.2 / Les caractéristiques :

- ✓ L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à 1 ans.
- ✓ Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.
- ✓ Le contrat d'affacturage consiste généralement à une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.
- ✓ L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
  - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur.
  - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor.
  - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

---

<sup>21</sup> BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

<sup>22</sup> Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

**1.3.3.3 Le déroulement de l'opération d'affacturage :**

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement.
- Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier.
- L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par « l'affacturage ».
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.
- Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.
- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ces créances, moyennant le paiement d'une commission au factor.
- Le factor export transmet les effets au factor import.
- Le factor import au recouvrement à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

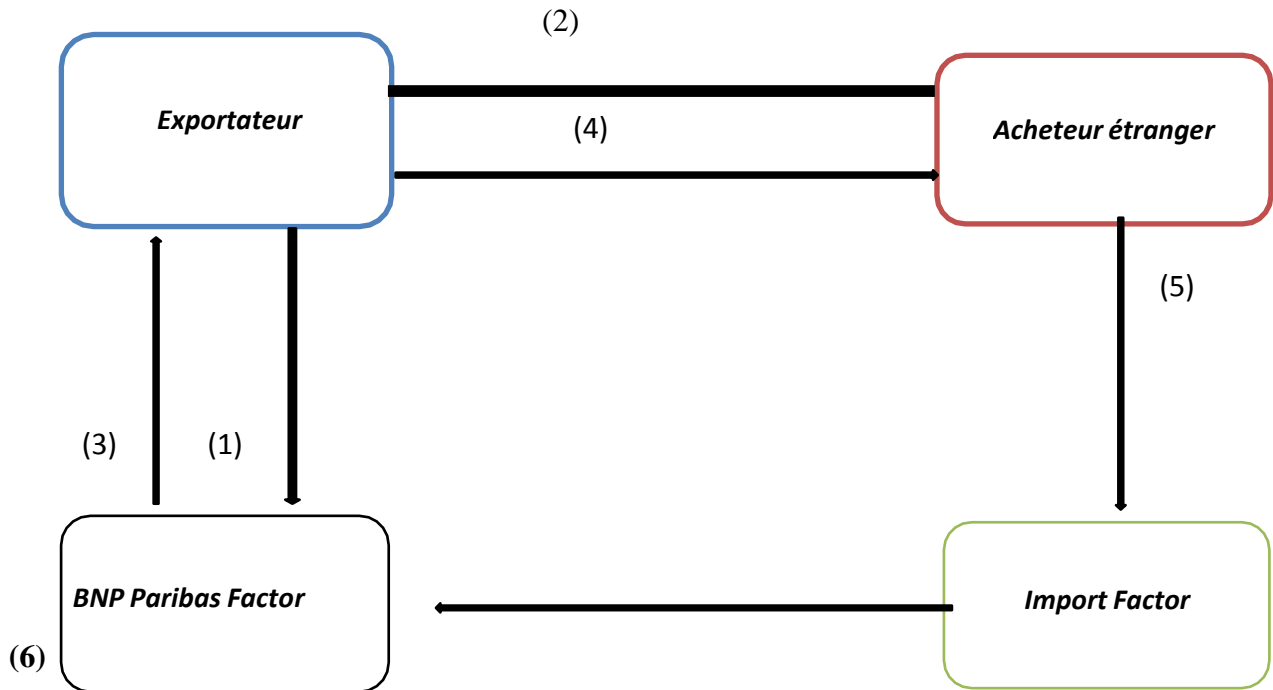
**1.3.3.4 / Les avantages et les inconvénients d'affacturage :****1.3.3.4.1 / Les avantages :**

- ✓ L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients.
- ✓ Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients.
- ✓ La garantie à 100 % contre le risque de non-paiement et le risque de change.

**1.3.3.4.2 / Les inconvénients :**

- ✓ Le coût de cette opération est relativement élevé.
- ✓ L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

Schéma 09 : représente l'opération d'affacturage.



Source : Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, « Commerce International », Edition DUNOD, 3<sup>ème</sup> Edition, Paris, 2010, P 175.

### Explication de schéma :

- 1) Cession des créances.
- 2) Contrat commercial.
- 3) Financement des créances.
- 4) Expédition des marchandises.
- 5) Paiement à l'échéance à l'import factor.
- 6) Transfert des fonds.

### 1.3.4/ Le crédit-bail (leasing) :

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19<sup>e</sup> siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière <sup>23</sup>:

<sup>23</sup> l'article N°2 de l'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail,

- Réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé ;
- Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire ;

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

#### **1.3.4.2 / Les caractéristiques du crédit-bail :**

Le crédit-bail concerne généralement des contrats importants tels que les :

- Matériels de transport.
- Equipement pétroliers.
- Machine de chantier utilisé par des entreprises des travaux publics.

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

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

#### **1.3.4.3 / Les avantages et les inconvénients du crédit-bail :**

##### **1.3.4.3.1 / Les avantages :**

**Pour le preneur :** le crédit-bail permet :

- ✓ D'obtenir à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat.
- ✓ De bénéficier d'avantages fiscaux par rapport à un crédit de financement classique.
- ✓ De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan.

**Pour le fournisseur :** en lui permettant :

- ✓ De bénéficier d'un financement souple.
- ✓ D'être réglé au comptant sans être exposé au risque d'impayé et de change.

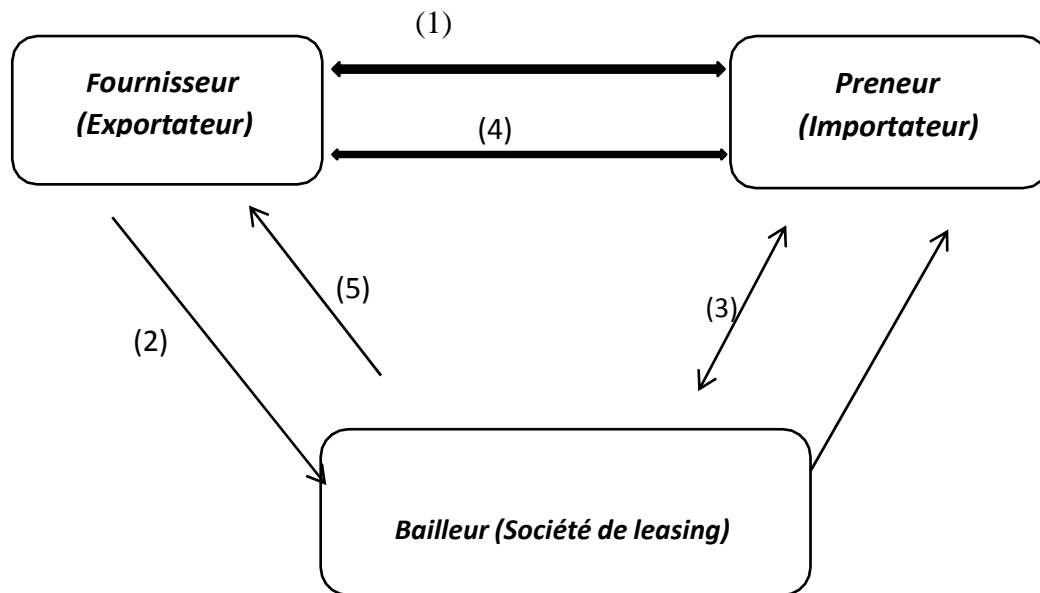
##### **1.3.4.3.2 / Les inconvénients :**

Ce type de financement est réservé aux biens standards.

Il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.

Les biens financiers ne peuvent être donnés en garantie.

**Schéma 10 : représente le déroulement du crédit-bail :**



**Explication de schéma :**

1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant.

- ✓ Les caractéristiques des équipements en question.
- ✓ Le prix de vente.
- ✓ Les délais de livraison.
- ✓ La formule convenue de crédit-bail.

2) Le contrat de fourniture : le fournisseur établit la demande du crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive.

3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au preneur.

5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition.

6) Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté

d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

### **1.3.4 Le crédit financier :**

#### **1.3.4.1 / Définition<sup>24</sup> :**

Le crédit financier dénommé également « crédit **d'accompagnement** » ou encore « crédit **parallèle** » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- ✓ Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- ✓ Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- ✓ Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

#### **1.3.4.2. Les caractéristiques du crédit financier :**

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international<sup>25</sup>.

#### **1.3.4.3. Les avantages et les inconvénients du crédit financier :**

##### **1.3.4.3.1/ Les avantages :**

- ✓ Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

##### **1.3.4.3.2. / Les inconvénients :**

- ✓ Le coût de ce crédit est très élevé.

---

<sup>24</sup> Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, n° 17, office des publications universitaires, pages 133-146

<sup>25</sup> Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 2003, n°10, pages 13-18.

- ✓ Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non-remboursement.

### CHAPITRE III :

Analyse et suivie d'une opération d'importation au  
sein de la Banque d'Agriculture et du  
Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou

### **Introduction :**

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

Afin de mieux comprendre les notions théoriques utilisé ci-dessus nous allons illustrées notre travail de recherche avec un cas pratique que nous avons étudié lors de notre stage au niveau de la Banque de L'agriculture et du Développement Rural de TIZI-OUZOU.

## **Section 01 : présentation de l'organisme de d'accueil « Banque de l'Agriculture et du Développement Rural » (BADR) :**

### **1.1/ Création et histoire 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 chargé 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 public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiements et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté le seuil **de 33.000.000.000DA.**

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 de l'industrie diverse 20%.
- Fonds de participation des biens et services 10.<sup>26</sup>

#### **1.1.1/ Missions de la BADR :**

Conformément à son objectif statutairement, la BADR 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 participants au développement du monde rural.

- couvrir entant qu'instrument de planification financière l'exécution des projets agricoles tracés dans divers plans de développement.

---

<sup>26</sup> Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-OUZOU

- participe à la promotion des exportations des opérations économiques Algériennes.
- exécute les paiements et assure les transferts et les rapatriements en relation avec les correspondants étrangers.
- négocie et gère les garanties bancaires internationales.

## **1.2/ Présentation de l'agence 580 de Tizi-Ouzou :**

Le siège de la BADR de Tizi-Ouzou est implanté au centre-ville, la plupart des entreprises et des agriculteurs de la daïra sont domiciliés au niveau de cette banque (agence).

### **1.2.1/ Missions de l'agence 580 :**

- 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.
- veiller à la formation et la garantie rationnelle du personnel, notamment en assurant la polyvalence de celle-ci.
- veiller à une rentabilité optimale de la trésorerie.

### **1.2.2/ Organisation de l'agence :**

L'organisation de l'agence repose sur deux points :

#### **1.2.2.1/ La direction de l'agence :**

##### **A/ Le directeur :**

Le directeur de l'agence est le premier responsable de la gestion et des résultats commerciaux de sa structure, il a pour responsabilité :

- animer, coordonner et contrôler l'activité de l'agence.
- décider dans la limite des pouvoirs conférés des concours bancaires à mettre en place et veiller à la bonne qualité du portefeuille crédit de l'agence.
- assurer un suivi rigoureux des impayés et des dossiers litigieux et contentieux.
- veiller à la gestion de la trésorerie de l'agence.
- gérer le budget une fois notifié.

**\* Le « back-office » :**

Le back-office est un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptable et analystes financières) pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçus du front office, des réseaux et de la compensation.

• **Le service de crédit :**

Le chargé de crédit a la tâche d'étudier les dossiers de crédit présentés par les clients, à la lumière des critères économiques, financiers autres définis par la banque et émet un avis motivé sur le niveau possible de financement.

Dans ce cadre, l'agent chargé du crédit :

-contrôle les dossiers de crédits.

-procède à l'étude du dossier et propose à l'organe un niveau d'engagement en rapport avec les ratios d'encadrement du crédit établis par la banque et son appréciation personnelle des risques.

-fournit à toutes les structures concernées les informations et statistiques.

• **Le service de portefeuille :**

Le chargé de portefeuille s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leurs remises jusqu'à leur encaissement.

-assure, dans le cadre du recouvrement interbancaire, la réception et le traitement des appoints par les confrères.

-gère et suit le compte couvreur et établit périodiquement les états de rapprochement.

-assure le suivi des avis de sort et l'apurement de compte encaissement.

• **Le service du juridique et du contentieux :**

Le chargé du juridique et de contentieux a pour mission de valider les documents d'ouverture de comptes, de défendre les intérêts de l'institution auprès des tiers et des juridictions compétentes par le traitement efficace et le suivi des litiges de toutes natures.

-s'assure, en ce qui concerne les crédits, de l'existence des garanties et de l'application des conditions prévues à ce titre, avant leur transmission à la hiérarchie compétente pour validation.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou

-contrôle les documents constitutifs des dossiers « succession », remis par les héritiers aux chargés de clientèle et procède à leur envoi au juridique du Groupe Régional d'Exploitation (G.R.E) pour liquidation.

- **Le service des opérations de commerce extérieur :**

Le chargé des opérations de commerce extérieur a pour but de traiter toutes les opérations reçues par les chargés de clientèle conformément aux techniques de la profession et à la réglementation de la banque d'Algérie.

Les différentes fonctions de service commerce extérieur :

- Domiciliation, transfert et rapatriement libre et directe.
- Crédit documentaire/remise documentaire.
- Gestion des contrats internationaux.

- **Le service de la comptabilité et du contrôle :**

Il est placé directement sous l'autorité du directeur de l'agence. Son but est de réhabiliter l'autocontrôle en agence. Il a pour tâche principal :

-le montage et l'envoi de la journée comptable.

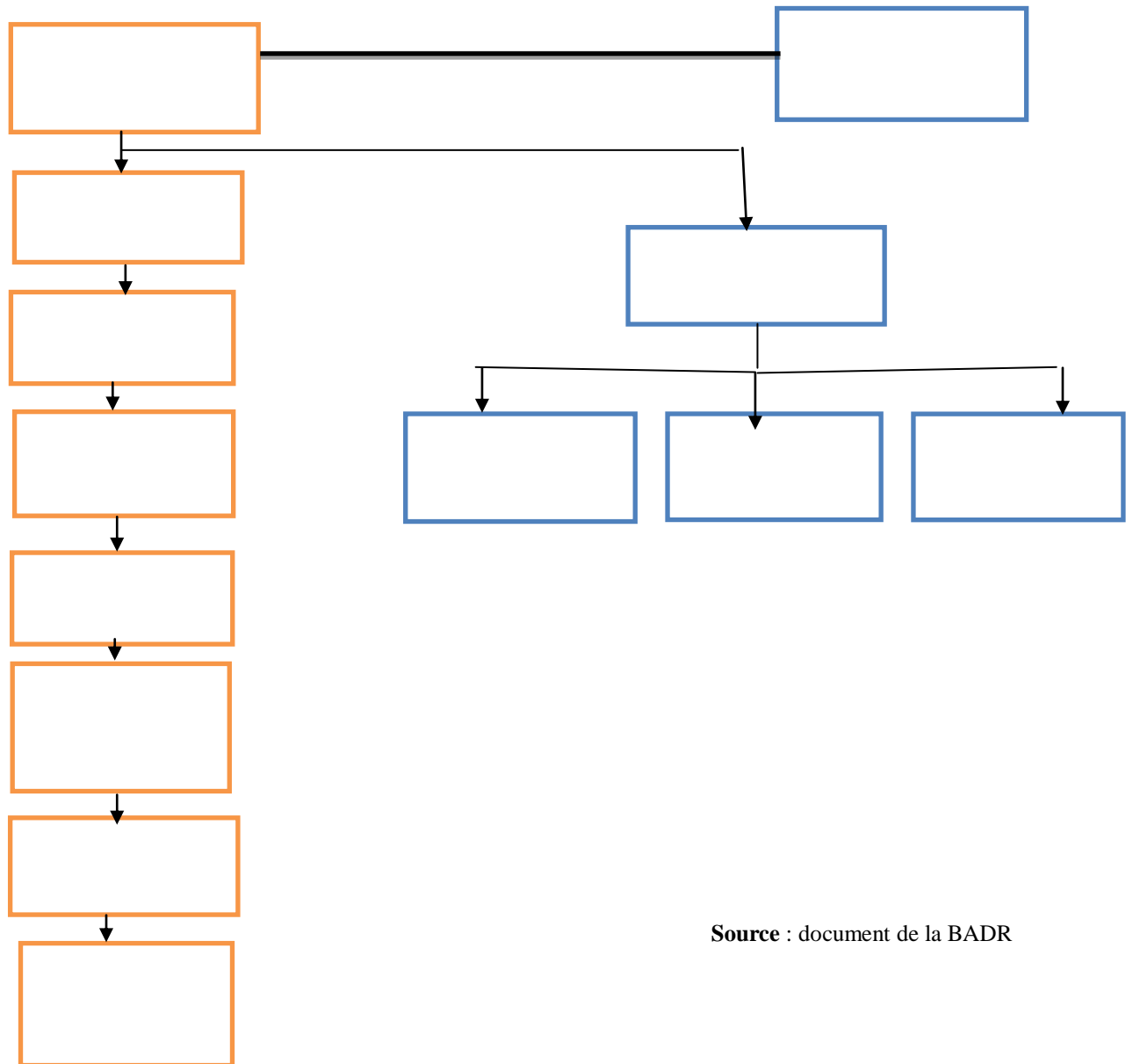
-la réalisation des travaux annexes par exemple procéder au partage des comptes internes de l'agence avec les balances de la direction des traitements informatiques.

**\* Le « front-office » :**

C'est le compartiment de l'agence destinée à recevoir la clientèle, traiter ses ordres directs et ses transactions, il est dirigé par un superviseur et se compose :

- **D'une compartiment service personnalisé :** composé de chargés de clientèle.
- **D'une espace libres 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.

1.2.2.2/ Organigramme de la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural Agence 580 Tizi-Ouzou



Source : document de la BADR

### **1.3/ Rôle et organisation du service étranger de la BADR.**

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

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

#### **1.3.1/ Place et rôle du service étranger :**

Le service étranger est chargé de réaliser, 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 pour objectifs :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.
- Traiter les opérations de remise documentaire et de 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 garantie (exportation, admission temporaire, lettre de garantie et bons de cessions bancaires...).
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie.
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'ALGERIE dans des délais réglementaires.

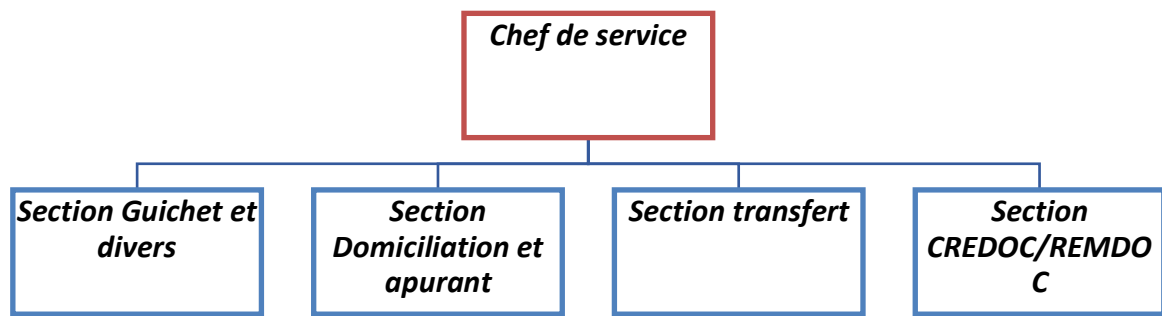
#### **1.3.1.1/ Organigramme du service étranger :**

L'organigramme du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BADR 580 Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant :<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou

## Organigramme du service étranger de la BADR



Source : Documents interne de la BADR

### 1.3.2/ Relation du service étranger :

#### 1.3.2.1/ Relation internes :

##### A/ Relation fonctionnelles :

Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel.

Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

##### B/ Relation hiérarchiques :

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

#### 1.3.2.2/ Relation externes :

Le service étranger collabore avec d'autres institutions à savoir les institutions suivantes :

##### A/ La banque d'Algérie :

Le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdit à la domiciliation...) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.

**B/ Le ministère des finances :**

Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importations et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibé à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

**C/ L'administration des douanes :**

Pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur.

**D/ Les correspondants étrangers :**

Pour le traitement de la plus parts des opérations.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou

## **Section 02 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire.**

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par REM DOC, il s'agira en particulier, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de REM DOC, et l'apurement de dossier de domiciliation.

### **2.1/ Méthodologie suivie dans le cas d'une opération d'importation par la remise documentaire :**

#### **2.1.1/ Approche et stratégie de recherche :**

##### **2.1.1.1/ Approche de recherche :**

Il existe trois approches sont :

**A/ Approche quantitative :** la recherche quantitative repose sur la collecte et la présentation de données et de preuves pouvant être quantifiées et mesurées, ou de phénomènes sociaux pouvant être transformés en valeurs numériques, analyses statistiques et représentations visuelles.

**Approche qualitative :** la recherche qualitative repose principalement sur des entretiens ou des observations menés dans le cadre naturel de la vie sociale quotidienne.

La recherche qualitative se caractérise par l'absence de contrôle préalable de la part du chercheur sur le domaine de recherche et les méthodes utilisées pour recueillir les données.

**C/ Approche mixte :** la recherche par méthodes mixtes est un modèle de recherche dans lequel les chercheurs recueillent et analysent des données quantitatives et qualitatives dans le cadre d'une seule étude afin de répondre à une question de recherche.

**\*Choix de l'approche :** dans notre étude, une approche qualitative a été utilisée pour analyser les différentes données.

##### **2.1.1.2/ La stratégie de recherche :**

Il s'agit d'une étude de cas, d'une méthode utilisée dans une approche qualitative, qui permet d'analyser et de comprendre les caractéristiques du phénomène à étudier afin de mieux l'identifier.

Une étude de cas est une étude détaillée d'une situation ou d'un sujet.

#### **2.1.2/ Justification du choix de l'agence « BADR » de TIZI-OUZOU :**

La BADR est une agence qui fait du commerce international par l'opération d'importation et utilise le moyen de financement « remise documentaire » qui se réfèrent au thème de notre mémoire.

### **2.1.3/ La méthode d'analyse des données :**

L'analyse de contenu est une technique de traitement des données existantes par recensement, classification des caractéristiques du corpus.

### **2.2/ Objet de l'opération :**

L'opération consiste en une importation de 279504.48 EUROS de BIERES (canettes 50cl) par un importateur algérien qui est chargé d'importer du BIERES.

Les intervenants dans cette opération sont :

- Le donneur d'ordre : Hamid
- Le bénéficiaire : Brasserie de Saint-Omer (France)
- La banque remettante : Agence 580 BADR Tizi-Ouzou
- La banque présentatrice : The Agricultural Bank of china LTD

### **2.3/ Déroulement de l'opération :**

Le contrat commercial conclu entre l'importateur « Brasserie de Saint-Omer (France) » et l'exportateur « Hamid » consiste à ce que « Hamid » fournisse à « Brasserie de Saint-Omer » du BIERES d'un montant de 279504.48 EUR, à travers une remise documentaire à vue.

#### **2.3.1/ La domiciliation :**

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importations et exportations. La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable et obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes. L'intérêt de la domiciliation est de permettre de démarrer dans un cadre juridico-bancaire déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

##### **2.3.1.1/ Les conditions de domiciliation :**

- Avoir un registre de commerce (**Voir annexe N°08**), un compte bancaire au niveau de la BADR, numéro d'identification fiscale « NIF » (carte magnétique ou attestation d'identification fiscale). (**Voir annexe N°09**).

- Présenter un extrait de rôle apuré.

- La marchandise qui sera importer est compatible avec l'activité.
- être solvable et non interdit de domiciliation bancaire.
- Vérifier les fichiers tricheurs et fraudeurs.
- L'autorisation d'importation.
- Mise à jour CNAS et CASNOS.

### **2.3.1.2/ L'ouverture du dossier de domiciliation :**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

**\*Une demande de domiciliation bancaire (Voir annexe N°01) :** elle doit être remplie, signé et adresser a le directeur de l'agence, la demande de domiciliation a été faite et contient les renseignements suivants :

- Désignation de produit.

Nom de bénéficiaire.

- Le contrat commercial N° ou facture pro forma.
- Délais pour l'expédition.
- Modalité de règlement.
- Tarif douanier.
- Contrevaleur.
- Prix en devise : FOB/ CFR.

**\*Attestation de risque de change :** cette attestation pour dégager la banque pour tous les risques de change et signée par le promoteur dans laquelle on trouve les renseignements suivent :

- Nous soussigné
- Nom client
- N° de compte
- Fournisseur
- Montant

- Référence BADR

▪Un contrat commercial ou autre document équivalent tel que la facture pro forma : c'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprendre les caractéristiques de la marchandise dans laquelle on trouve les renseignements qui suit :

- N°
- Dat
- Adresse
- Nom exportateur
- Libellé : quantité, prix
- Paiement en monnaie
- Modalité de paiement
- Livraison

**2.3.1.3/ Saisir sur ordinateur :**

Après avoir réceptionné le dossier, le banquier procéde à la saisi sur ordinateur, en introduisant les mentions suivantes :

- Le NIF.
- Les données qui constituent le numéro de domiciliation.
- La nature de l'opération.
- Raison sociale du client ainsi que celle de l'importateur.
- La nature de la M/SE.
- Le montant de la transaction.
- L'incoterm et le moyen de paiement.

A la fin de l'opération, il y aura alors l'édition d'un avis d'opéré, on pourra vérifier les données introduites ainsi que le prélèvement du numéro de domiciliation.

**2.3.1.4/ Attribution d'un numéro de domiciliation :**

Une fois la domiciliation est faite on appose le cachet sur la facture pro forma. Le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants : **(Voir annexe N°14)**

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

**A** : deux chiffres, code wilaya **ex : 15**

**B** : deux chiffres, code d'agrément **ex : 04**

**C** : deux chiffres, code d'agrément et guichet **ex : 02**

**D** : deux chiffres, année en cours **ex : 2022**

**E** : un chiffre, représente le trimestre **ex : 4**

**F** : deux chiffres, nature de la M/SE importée **ex : 10**

**G** : cinq chiffres, numéro d'ordre chronologique du dossier ouvert durant le trimestre **ex : 00003**

**H** : trois chiffres, position de monnaie de facturation **ex : USD<sup>30</sup>**

#### **2.3.1.5/ Etablissement d'une fiche de contrôle (Voir annexe N°21) :**

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette dernière diffère selon le moyen de paiement sur laquelle, il reprend certaines informations :

- Numéro de guichet domiciliaire.
- Nom et adresse ou raison sociale du fournisseur.
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

#### **2.3.2/ Ouverture et gestion d'un dossier remise documentaire :**

Afin de s'assurer de bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et consistent :

##### **2.3.2.1/ Pour le client :**

<sup>30</sup> Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une REM DOC, il faut que la commande de la M/SE qu'il à importer corresponde à son demain d'activité.

- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

### **2.3.2.2/ Pour le banquier :**

- Vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise.

- Etablir une chemise REM DOC sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa M/SE et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- ✓ **03 copies facture commerciales.**
- ✓ **03 copies connaissance maritime et 03 listes de colisage.**
- ✓ **01 certificat d'origine.**
- ✓ **01 certificat de conformité.**

Une fois les documents sont remis par le fournisseur à sa banque remettante pour encaissement, ce dernier procédé à l'établissement à un bordereau d'encaissement.

A l'arrivée des documents par un courrier DHL, le banquier entame les étapes suivantes :

Effectue alors un contrôle sur les documents et vérifie la conformité de ceux-ci selon la réglementation algérienne. Elle doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau d'encaissement ont bien été reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celle de la facture.

La notification au tiré : une lettre de notification est adressée au tiré, informer la banque remettante de la notification de cette REM DOC au tiré.

Après avoir le client a reçu la lettre de notification, ce dernier va se présenter à la banque dans un délai de 12 jours, si le tiré ne présent pas il faut rappeler à une deuxième invitation dans un délai de 15 jours, si encore ne présent pas il faut faire un écrit à la banque remettant en demande d'autres instruction.

Dans notre cas le tiré est présenté est mener d'un ordre de virement. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la provision.

### **2.3.2.3/ La comptabilisation de l'encaissement :**

- Schéma comptable : paiement à vue.
- Facture : 10 000 USD.
- Cours de change de jour : 137 DA/ USD.
- Contrevaleur en DA :  $10\,000 \times 137 = 1\,370\,000$  DA.
- Risque de change 5% :  $1\,370\,000 \times 3\% = 68\,500$ .
- Provision :  $1\,370\,000 + 68\,500 = 1\,438\,500$ .

**Débit** : compte courant = 1 438 500.

**Crédit** : compte provision = 1 438 500.

Après la constitution de la provision, le chargé de commerce extérieur va domicilier la facture, les documents sont remis au client pour dédouaner la marchandise.

### **2.3.3/ L'apurement du dossier de domiciliation (déclaration du dossier de domiciliation à la banque d'Algérie) :**

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est-à-dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

Pour ce faire les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive, les documents douaniers (D10) (**Voir annexe N°12**) et la formule de règlement (F04) (**Voir annexe N°05**)

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

#### **2.3.3.1/ 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.

Montant formule 04 en devise = Montant document douanier (D10).

#### **2.3.3.2/ Dossier en insuffisance de règlement :**

Si le montant de la formule de règlement inférieur à celui du document douanier.

Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la F04 ou le SWIFT).

### **2.3.3.3/ Dossier en excédant de règlement :**

Si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.

Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu ou même reçu mais le montant figurant sur le D10 banque est inférieur à celui de la F04.

Dans le cas où le montant de le D10 inférieur au montant de la F04, deux situations pourraient avoir :

1/ Si la différence est inférieure à 100 000 DA le dossier sera conservé au niveau de l'agence.

2/ Si la différence est supérieure à 100 000 DA le dossier sera envoyé au niveau central.

Au niveau de l'agence, la déclaration mensuelle se fait sous forme d'annexes :

**ANNEXE 1 :** tous les dossiers de domiciliation ouverte pendant le mois.

**ANNEXE 2 :** tous les dossiers apurés pendant le mois.

**ANNEXE 3 :** tous les dossiers qui ne sont pas apurés (ex : les dossiers annuler par le client ou par la banque, insuffisance et les excédent de règlement, les dossiers non utiliser).

**ANNEXE 4 :** tous les dossiers effectués avec le transfert libre.

### **2.3.3.4/ Délais de déclaration à la banque d'Algérie :**

03 mois, date de règlement, si le dossier est complet.

03 mois, date de règlement plus un mois, si le dossier est incomplet (le D10 n'existe pas).

Dans notre cas la F04, date de règlement le 04/04/2023, donc la date de déclaration est juillet 2023 si seulement si le D10 existe dans le dossier.

Si le document D10 n'existe pas, il faut :

- Saisir la douane.

- Saisir le client.

- Et après, soit rajouter soit patienter un mois puis éditer le D10.

### **Conclusion du chapitre III :**

La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple, dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes.

Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors de prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Le choix de cette technique dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

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

- **La REM DOC** est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- **La REM DOC** est un moyen de paiement simple est relativement peu coûteux.
- **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.

# **Conclusion générale**

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 effectués entre les différentes nations.

Le commerce international joue un rôle principal et important dans l'économie des pays, qui est le résultat du besoin ressenti par l'homme de faire des échanges au-delà des frontières. Au même temps l'économie mondiale ne cesse de devenir de plus en plus intégrée, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome.

Parmi les techniques de paiement les plus utilisées dans le commerce international, le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire.

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernant le financement des importateurs et des exportateurs chercheront une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement.

L'importateur cherchera une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées pour encourager les exportations tel que le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation des techniques de paiements, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique.

Les partenaires internationaux prévoient, au moment de contracter une vente de marchandises, que le règlement de celle-ci aura lieu par ouverture d'une remise documentaire selon ces différentes formes (REM DOC contre paiement et REM DOC contre acceptation).

Enfin, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes.

Durant notre stage effectué au sein de la BADR « 580 » de TIZI-OUZOU, nous avons constaté que :

- La procédure de la remise documentaire est moins complexe.

- La banque offre à leurs clients des moyens de paiement simple pour s'effectuer leurs échanges internationaux.
- Dans le déroulement d'une opération d'une remise documentaire, on ne peut pas passer à une étape qu'après vérifier l'exécution de l'étape précédente.

# Bibliographies

## Bibliographie

### Ouvrages :

- BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », édition DAHLAB,1997
- Commerce international « Ghislaine Legrand, Hubert Martini, ed Dunod Paris 2008 »
- Éric LAMARQUE, gestion bancaire, éditions e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003
- Ferochon et Bouhouma (instrument de crédit et de paiement, ed L.G.D.J )
- GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), les opérations bancaires à l'international,édition Banque Editeur, Paris,1999, p.123
- GEUNDOUZI.B, Relation économiques international, Edition Elmaarifa,p22
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Management des opérations de commerce international Importer-Exporter, édition DUNOD, Paris,1997
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Commerce international,1<sup>o</sup> et 2<sup>e</sup>années, DUNOD 2008
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, gestion des opérations import-export 7<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris,2003
- Messaoud BOUSRI, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février2003, n°10.
- Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, n° 17, office despublications universitaires
- Monod, Moyens et techniques de paiements internationaux, 3<sup>ème</sup>édition, Paris,2002
- Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme,
- Olivier TORRES : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998
- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard) : Op.cit., P.336.
- Sylvie MATHERAT, financement des PME : appréciation et différenciation des risques, revue Banquemagazine, novembre 2000, n°619.

### Mémoires :

- ✓ AIDER FETTA, AIT AHMED AMEZIANE « analyse et suivi d'une opération du commerce international cas de la banque CPA 194 deTIZI-OUZOU »2021-2022
- ✓ Ait Kaci Arab Messaoud, Ait Mohand Soria « les moyens de paiement à l'international » 2016-2017
- ✓ ANNON Kahina « le rôle des banques dans le financement ducommerce international » 2011-2012
- ✓ BELKHIR Fouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement, univ oran,2003

- ✓ CHERIGUI Chahrazed mémoire de magister en Droit Bancaire et Financier « Le Financement Du Commerce Extérieur Par Les Banques Algérienne » univ d'Oran 2014
- ✓ KIFOUCH ARBIHA, LACED SIHEM, LAMARI LILA « les techniques et les instruments de paiement à l'international cas de crédit documentaire dans le cadre de la loi de finance complémentaire 2009 et ses prolongement » 2011-2012
- ✓ OUARDI DYHIA, SEHAD SONIA « les instruments et les techniques de paiement international» 2009-2010
- ✓ Riad BENMALEK, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSE I, France, 1999,
- ✓ Sbagoud Khlidja et Tellache Sara, « Les opérations bancaires dans le commerce extérieur : cas de la BADR agence TIZIOUZOU « 580 » », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques, UMMTO, 2017/2018.

### **Sites internet :**

- [www.memoiroline.com](http://www.memoiroline.com)
- <https://slideplayer.fr/amp/2297041>
- <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- <https://agicap.com/fr/article/definition-entreprise/>
- <https://www.economie.gouv.fr/facileco/banque#>
- <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/mcne/>

### **Autres documents :**

- L'article N°2 de l'ordonnance **96/09** du 10/01/1996 relative au crédit-bail
- Document interne de la BADR agence 580 de Tizi-Ouzou
- Abdelkrim SADEG, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.BEN, Alger, 2005,
- GHEDDACHE.L cours de master 1 FCI 2022

# **Annexes**

## **Listes des annexes :**

**Annexe 01 :** demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation

**Annexe 02 :** attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

**Annexe 03 :** attestation destinée à la revente en l'état

**Annexe 04 :** l'imprimé de l'avis d'acceptation par la DGAOI

**Annexe 05 :** formule 04

**Annexe 06 :** le SWIFT

**Annexe 07 :** demande du document douanier D10Exemplaire : Déclarant

**Annexe 08 :** registre de commerce

**Annexe 09 :** carte d'identification fiscale

**Annexe 10 :** attestation de validation de la PREG

**Annexe 11 :** attestation d'impayé

**Annexe 12 :** document douanier

**Annexe 13 :** facture commercial domiciliée

**Annexe 14 :** encaissement et/ou acceptation de remise documentaire(Confirmation de notre avis du XX/XX/XXXX)

**Annexe 15 :** encaissement et/ou acceptation de remise documentaire(accusé de réception)

**Annexe 16 :** encaissement et/ou acceptation de remise documentaire (Retour des documents)

**Annexe 17 :** encaissement et/ou acceptation de remise documentaire(avis de sort)

**Annexe 18 :** ordre de transfert

**Annexe 19 :** bon de cession bancaire  
(marchandise)

**Annexe 20 :** endettement extérieur « court terme »

**Annexe 21 :** fiche de contrôle

# Table des Matières

*Remerciements*

*Dédicaces*

Liste des abréviations :

Liste des schémas :

Sommaire

*Introduction générale* ..... 1

## **Chapitre I :**

### **Présentation du commerce international**

Introduction : ..... 3

Section 1 : l'évolution du commerce international ..... 4

1/ Définition du commerce international : ..... 4

2/ Evolution du commerce international : ..... 4

Section 02 : les intervenants de commerce international et leurs rôles : ..... 7

1/ Les intervenants : ..... 7

2/ Le rôle de ces intervenants : ..... 7

Conclusion du chapitre I : ..... 8

## **Chapitre II :**

### **Les moyens de paiement et de financement de commerce international**

Introduction : ..... 9

Section 01 : Les moyens de paiement du commerce international : ..... 10

1/ Les instruments de paiement : ..... 10

1.1. Le chèque : ..... 10

/ Le virement bancaire international : ..... 11

/ Les effets de commerce : ..... 13

2/ Les techniques de paiement du commerce international : ..... 16

/ Le crédit documentaire (CREDOC) : ..... 16

La remise documentaire (l'encaissement documentaire) : ..... 20

La lettre de crédit Stand-by (Stand-By Letter of Credit): ..... 24

L'encaissement simple : ..... 26

Section 2 : Les moyens de financement du CI : .....	29
1/Les moyens de financement à court, moyen et long terme : .....	29
1.1/Les moyens de financement à court terme : .....	29
<u>1-2/</u> Les moyens de financement à moyen et long terme : .....	31
<u>1-3/</u> Les autres modalités de financement à moyen et long terme :1.3.1/ Le for faitage : .....	37

### CHAPITRE III :

#### Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de la Banque d'Agriculture et du Développement Rurale (BADR) de Tizi-Ouzou

Introduction : .....	50
Section 01 : présentation de l'organisme de d'accueil « Banque de l'Agriculture et du Développement Rural » (BADR) : .....	51
1.1/ Création et histoire de la BADR : .....	51
1.2/ Présentation de l'agence 580 de Tizi-Ouzou : .....	52
1.3/ Rôle et organisation du service étranger de la BADR. ....	56
Section 02 : étude d'un cas d'importation par remise documentaire. ....	59
2.1/ Méthodologie suivie dans le cas d'une opération d'importation par la remise documentaire : .....	59
2.3/ Déroulement de l'opération : .....	60
Conclusion du chapitre III : .....	67
Conclusion générale .....	68
Bibliographies .....	71
Annexes .....	72
résumé	

## Le résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation

des flux réels et monétaires, ce qui représente de nombreux risques d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs. Notre étude porte

essentiellement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur et tous ceux qui sont liés au processus d'importation et d'exportation en mettant l'accent sur les aspects pratiques ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérations lors de la réalisation d'opérations de commerce extérieur. Enfin l'analyse des procédures bancaires qui sont préalables à toute opération de commerce international permet au banquier de posséder une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Mots clés : importation, exportations, remise documentaire, le commerce extérieur, banque paiement, financement.

The summary

Foreign trade refers to all the commercial transactions (import and export) carried out between a given country and the rest of the world. These transactions generate a significant circulation of real and monetary flows, which represents many risks, hence the need to "use financing methods offering maximum insurance to importers and exporters. Our study focuses on the definition of aspects relating to foreign trade and all that is related to the import and export process with emphasis on the practical aspects as well as the main risks facing operations during carrying out foreign trade operations. Finally,

the analysis of the banking procedures that are prior to any international trade operation allows the banker to have a first estimate of his client's business operation, after having examined all the elements of the contract.

Keywords: import, exports, documentary remittance, foreign trade, bank payment, financing

## الخلاصة

تشير التجارة الخارجية إلى جميع المعاملات التجارية (الإستيراد والتصدير) التي تتم بين بلد معين وبقية العالم. تولد هذه تداول كبيراً للتدفقات الحقيقية والنقدية، والتي تمثل العديد من المخاطر، ومن ثم الحاجة إلى استخدام طرق المعاملات التمويلية التي توفر أقصى قدر من التأمين للمستوردين والمصدرين تركز دراستنا على تعريف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية وكل ما يتعلق بعملية الإستيراد

والتصدير مع التركيز على الجوانب العملية وكذلك المخاطر الرئيسية التي تواجه العمليات أثناء تنفيذ عمليات التجارة الخارجية أخيراً، يسمح تحليل الإجراءات المصرفية التي تسبق أي عملية تجارية دولية للمصرفي بالحصول على تقدير أولي للعملية التجارية لعمله، بعد فحص جميع عناصر العقد

الكلمات المفتاحية: استيراد، تصدير، اعتماد مستندي، تجارة خارجية، دفع بنكي، تمويل