

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

Département des Sciences Commerciales



Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce Internationale

Thème

Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur

***Etudes de cas de crédit documentaire et de remise
documentaire Au niveau de la BNA***

Réalisé par : Mlle TERKI RAZIKA

Devant un jury composé de :

- Président : Mr ABIDI Mohammed

- Rapporteur : Professeur OUALIENE Salim

- Examineur : Maitre de conférences ACHIR Mohammed

Promotion 2020/2021

REMERCIEMENTS

Je remercie «Dieu de tout puissant» de m'avoir accordé la santé et la volonte pour accomplir ce travail

Je remercier également Mr OUALIENE de m'avoir encadré et orienté vers la réalisation de ce travail

Mme Moula Mounia d'avoir accepté de réaliser un stage au niveau de son agence.

Aux personnels de l'Agence BNA pour leur sympathie et en particulier Mlle Sara Abed El hamid

Mes remerciements s'adressent aussi, à tous les enseignants qui ont contribué à notre formation universitaire dans la faculté des sciences économiques, commerciales et de gestions de L'UMMTO et A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail

Dédicaces

Je dédié ce modeste travail à

Mes très chers parents

Mes frères et mes sœurs

Tous mes amis A tous ceux qui me sont chers

SOMMAIRE

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux, schéma et organigrammes

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur

Introduction 4
Section 1 : Présentation du commerce extérieur..... 5
Section 2 : Le Contrat commerciale international 11
Section 3 : La Domiciliation Bancaire..... 28
Conclusion..... 37

Chapitre II : Le financement du commerce extérieur

Introduction 39
Section 1 : Les instruments de paiement..... 40
Section 2 : Les modalités de financement..... 44
Conclusion..... 76

Chapitre III : Risques et Garanties du commerce extérieur

Introduction 77
Section 1 : Les risques liés au financement du commerce international 78
Section 2 : Les risques de non paiement..... 82
Section 3 : Les garanties bancaires 84
Section 4 : La couverture des risques 89
Conclusion..... 97

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et de la remise documentaires au niveau de l'agence BNA 584

Introduction.....98
Section 1 : présentation de la banque BNA.....98
Section 2 : Le processus d'une opération de crédit documentaire.....103
Section 3 : Le processus d'une opération de remise documentaire.....109
Conclusion114
Conclusion Générale.....115

Bibliographie

Annexe

Table des matières

Introduction générale

Le commerce international est né suite aux besoins des nations de faire des échanges, à fin de subvenir à leur besoin d'acquérir d'autres biens, matières et ressources non disponible dans une nation auprès d'une autre, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

Le commerce international existe depuis les premières civilisations jusqu'au développement des monnaies et des premiers titres de paiement, il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation économique. Le développement de moyens de transport aériens, maritimes et terrestre a contribué à l'expansion des échanges au point que des millions de produits circulent en un temps record entre les pays.

Toutefois, cette évolution des échanges engendre un accroissement des risques liés à des conditions de financement des importations, à l'encaissement, et à la mobilisation des créances nées des exportations.

Le risque est plus grand lorsque les parties contractantes sont éloignées géographiquement et que la relation entre les deux contractants comporte une part d'incertitude, afin de limiter ces risques et établir une sécurité maximal pour ces transactions commerciales, divers mode et instrument de paiement internationaux ont été mis en place par les banques et doivent être mentionné dans le contrat commercial conclu lors des négociations commerciales international.

Ce dernier doit être signé par les deux parties contractantes, et cela dans le but d'éviter certains litiges, mais aussi de garantir les obligations de l'importateur et l'exportateur. Ce contrat dicte les différents éléments relatifs au mode de règlement, la monnaie de facturation, les délais de règlement ainsi que l'incoterm qui un terme très important vu qu'il désigne le moyen de transport à utiliser, détermine le lieu de livraison légale des marchandises et permet de répartir les risques entre le vendeur et l'acheteur.

Les banques ont développé des techniques de paiement et de financement qui visent à satisfaire les intérêts divergent des contractants, l'intérêt du vendeur c'est d'être payé avant l'expédition de la marchandise, celui de l'acheteur c'est de mettre possession à la marchandise commandée dans les délais et les conditions contractuels Parmi les techniques de financement jugées plus adéquates aux exigences de l'importateur et l'exportateur on trouve l'encaissement simple et l'encaissement documentaire par le crédit documentaire ou la remise documentaire.

Dans ce cadre, nous nous somme intéressées à l'étude des transactions commerciales internationales et de ces moyens de financement, nous essayerons de porter un éclairage possible, approfondir nos connaissances afin d'aboutir à une meilleure compréhension et

déterminer parmi ces plusieurs techniques et modalités de financement laquelle est la mieux adaptée et la plus avantageuse à utiliser pour les opérateurs lors des opérations d'importations ou d'exportations ?

A partir de cette question principale citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations :

- 1- Quels sont les éléments et les règles usuels du commerce internationales ?
- 2- Quels sont les instruments et les techniques de paiement du commerce internationales ?
- 3- Quels sont les risques rencontrés par les opérateurs dans les opérations d'échanges internationaux ?
Et comment leurs faire face ?
- 4- Comment se déroule les opérations d'importations par crédit documentaire et remise documentaire ?

Donc nous allons proposer les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est une solution pertinente pour l'importateur et l'exportateur.
- Le Credoc représente une garantie en matière de sécurité même pour les banques qui s'y engage.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe que le crédit documentaire.

L'objectif principal de notre étude est de présenter le déroulement des opérations par crédit documentaire et par remise documentaire.

Pour l'élaboration de cette étude, nous avons adopté une méthodologie descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur.

En fin, nous avons divisé notre travail en quatre chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre : nous aborderons les éléments fondamentaux du commerce international, ainsi que les éléments relatifs à l'élaboration et l'exécution d'une transaction commerciale internationale.

Le deuxième chapitre : portera sur les différents modes et instruments de financement des opérations du commerce international.

Le troisième chapitre : sera consacré aux principaux risques et garanties liées aux opérations de commerce international.

En dernier, **le quatrième chapitre :** qui représentera le cas pratique, il comportera sur le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire, et par remise documentaire, au niveau de l'agence BNA A584.

Chapitre I

Les fondements du commerce extérieur

Introduction

Les échanges internationaux se sont intensifiés suite à la mondialisation économique impliquant plusieurs risques liés à l'éloignement géographique, à la déférence de cultures, langues et politiques pour les parties concernées par l'échange.

Des procédures de réglementation et d'organisation des opérations du commerce international ont été mise en place par des organismes internationaux reconnus au niveau mondiale, afin de faciliter les négociations pour les parties contractantes et conduisent à la rédaction d'un contrat commercial international.

L'établissement d'un contrat international doit se faire selon des clauses explicites, de manière à limiter des interprétations divergentes. Une bonne maîtrise et connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est juger indispensable pour mieux mener les négociations et permettre la réalisation des transactions dans de meilleurs conditions.

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs économique sont soumis à l'obligation de domiciliation bancaire et cela pour toute opération d'achat, de vente ou de transfert de fond vers l'étranger.

Ce chapitre se compose de trois sections, la première est la présentation du commerce international, la seconde est consacré à l'étude d'un contrat commercial international ainsi que les différents incoterms, enfin la troisième section abordera en détail la domiciliation bancaire.

Section 1 : Présentation du commerce international¹

La différence de dotation et de répartition des ressources naturelles entre les nations, été à l'origine des échanges commerciaux de biens et services entre les pays. Ces échanges se sont intensifiés au fil du temps pour constituer un commerce international.

Le commerce international comprend l'ensemble des flux de biens (Marchandises) et services entre les pays, il regroupe toutes les opérations d'échanges sur le marché mondial.

Aussi, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et services à l'échelle internationale, il inclut l'importation et l'exportation de biens et services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

1.1. Le commerce extérieur²

Regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays, on peut inclure les différents stades des opérations d'import-export études de pays, prospection, négociation, vente, logistique transport...etc.

Le solde du commerce extérieur est la différence entre la valeur des exportations et celles des importations entre deux pays (ou deux zones), il peut être relatif à un produit ou l'ensemble des échanges de produit (biens et services) le rapport entre ces deux valeurs est appelé taux de couverture.

1.1.1. L'importation

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

¹- <http://economie.trader-finance.fr/importation/> consulté 10/04/2021 à 9h00

²- RAINELLI (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

1.1.2. L'exportation

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

L'exportation représente un moyen crucial pour l'acquisition de la devise.

1.2. Les théories du commerce international

Après 1945 les échanges internationaux de biens et services se sont développés dans des proportions très importantes grâce à la diminution des coûts de transport et de communication et la libéralisation des échanges commerciaux, cette dernière a été permise par les nombreuses innovations technologiques qui sont apparues dans la 2^{ème} moitié du 19^{ème} siècle tels que les conteneurs qui sont transportés par bateaux et leur standardisation diminue les coûts de transport et logistique, la libéralisation des échanges commerciaux à faciliter les échanges en effet depuis 1948 le GATT qui est devenue l'OMC en 1994 ont tous les deux ouvert pour la suppression des droits de douane dans de nombreux secteurs économiques à l'occasion des ronds de négociation entre les pays.

L'OMC fait des pressions pour que les pays abandonnent des droits de douanes ce qui favorise le commerce international et pousse à la mise en place de libre échange régionaux.

Les économistes ont mis en œuvre plusieurs théories qui permettent d'expliquer pourquoi les pays ont intérêt à participer au commerce international et à se lancer dans des échanges commerciaux. Ainsi, au 19^{ème} siècle Adam Smith et David Ricardo ont mis deux théories qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production des biens pour lesquels ils possèdent un avantage, ces deux théories se différencient dans l'explication de l'origine de cet avantage.

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

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

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent

produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pas qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger.

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

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

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

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange.

La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.

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

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

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

La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

1.2.4. Paradoxe de W.Léontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Hecksher, Ohlin, et Samuelson), qui explique les déterminants du commerce

international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteur naturels).

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

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

Par la théorie du cycle de vie, Vernon montre que le commerce international s'explique par les différences internationales de technologie contrairement aux différences en coûts ou en facteurs de production.

Le principe dans cette théorie est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays tant que sa propagation internationale ne s'est pas effectuée, une fois qu'il est utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son pays d'origine ou point que le produit sera importé des autres pays.¹

Selon Vernon le cycle de vie d'un produit passe par quatre phases qui sont :

- **La 1^{ère} phase L'innovation**

Le produit est intensif en recherche et développement et la firme innovatrice est la seule à le produire et à le lancer sur le marché avec un prix élevé et séries limitées.

- **La 2^{ème} phase La croissance**

La production est intensive en capital et se fait en grande série, le prix du produit diminue et ce dernier est lancé sur le marché mondiale, de nouveaux consommateurs achètent le produit et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.

¹- RAINELLI (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003, p. 25.

- La 3^{ème} phase La maturité

Dans cette phase le produit est mur et connaît une grande standardisation dans ces caractéristiques et sa fabrication, sa consommation devient courante, la firme se livre à une concurrence par le prix et par les coûts de production ce qui amène une délocalisation de la production vers d'autres pays. Le produit mur sera importé de ces autres pays industrialisés.

- La 4^{ème} phase Le déclin

De nouveaux produits substituts apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché est en surcapacité et la production se fait dans les pays en développement qui exportent le produit vers les pays industrialisés.

1.3. Présentation de la chambre de commerce International (CCI)

Le développement du commerce international qui se réalise dans un immense et inquiétant vide juridique, est marqué par l'absence de juridiction, de procédures commerciales internationales ou même un droit commercial international général. L'existence de quelques conventions souvent ratifiées par quelques pays qui portent sur des secteurs particuliers, il a fallu mettre en place un organisme qui doit encadrer, stimuler cette fonction de règlement des litiges du commerce international.

La chambre de commerce international CCI est une organisation mondiale non gouvernementale, elle a été créée en 1919, elle regroupe des milliers d'entreprises et d'associations économiques dans plus de 130 pays.

1.3.1. Le rôle de chambre de commerce International (CCI)

Elle a pour mission fondamentale de promouvoir le commerce et l'investissement à l'échelle mondiale et aider les entreprises à profiter des opportunités de la mondialisation, aussi elle vise à faciliter les échanges commerciaux entre les nations.

Ces activités relèvent essentiellement de trois domaines qui sont l'élaboration des règles, Arbitrage et politique générale.

En effet, la CCI a établi une gamme d'outils commerciaux fournissant des règles qui facilitent les affaires et qui sont relatives aux transactions et aux paiements internationaux sous formes de brochures, Ces règles RUU600 qui sont des règles et usances uniformes relatives à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international et régissent le crédit

documentaire, l'encaissement documentaire, les remboursements de banques à banques, les garanties et cautions internationales et termes commerciaux internationaux(Incoterms).

Ces RUU600 sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

La chambre de commerce internationale comporte plusieurs services et bureaux ainsi qu'une cours international d'arbitrage.

- **La cours international d'arbitrage de la CCI**

Il s'agit de la principale institution d'arbitrage au monde, son rôle est de résoudre les différends commerciaux et d'autres affaires internationales.

- **Les services de lutte contre la criminalité commerciale**

Sont la branche anti-crime de la CCI, sa mission principale est de lutter contre toutes les formes de criminalité commerciale.

- **Bureau d'enquête financière (Financial investigation bureau)**

Il offre aux banques commerciales, au secteur des services financiers et aux investisseurs une gamme de services « connais ton client » contre la fraude financière et le blanchiment d'argent afin d'aider les membres à mesurer le risque et le gain ainsi d'éviter d'être victime d'escroquerie financières.

- **Bureau de renseignement sur la contrefaçon**

Il s'agit d'un bureau qui lutte contre la contrefaçon de produits et de documents à la protection de l'intégrité de la propriété intellectuelle et des marques, et prévient des abus de droits d'auteur.

- **Bureau maritime international**

Il se consacre à la prévention de la fraude du financement et du transport maritime, ce bureau maritime est un point focal pour l'industrie du commerce et de la navigation et pour les organisations qui facilitent la circulation des marchandises, il gère aussi un centre de signalement de piraterie et intervient lors du piratage contre les navires.¹

¹- <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 25/05/2021 à 09h30.

Section 2 :Le contrat du commerce international.

Les opérations de commerce extérieur qui se déroulent entre plusieurs pays à différences, culturel, politique et linguistique sont confrontés à de multiples risques, et afin d'éviter des litiges entre ses partenaires, la rédaction d'un contrat commercial international est exigé afin de garantir des obligations et de fixer les acceptations par chacune des parties contractantes. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur permet d'une part de limiter les risques de conflits, d'autre part la maîtrise des différents éléments d'un contrat de vente international permet de mieux mener les négociations.

Il existe trois grandes catégories de contrats internationaux le contrat de vente internationale, le contrat de distribution et le contrat d'agent international. Mais nous allons nous intéresser au premier contrat.

2.1. L'encadrement juridique du contrat de vente

Le contrat de vente international qui est régit par différentes règles dont l'objectif est d'harmoniser et faciliter les échanges internationaux. Le droit de vente international est soumis à des lois dictées par la convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises de 1980 (CISG). Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies. A ce jour ratifié par 74 pays, elle s'applique exclusivement en cas de problèmes liés à la formation du contrat de vente et régleme les droits et obligations des parties contractantes.

2.1.1. Définition du contrat commerciale international

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

2.1.2. L'offre commerciale

L'offre commerciale est l'une des étapes les plus importante dans le processus de vente, l'offre faite par un vendeur indique certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...). Une fois que l'offre commerciale est suivi d'une acceptation par le client devient alors un contrat de vente. Une acceptation doit être transmise sous forme écrite afin que le vendeur obtienne certaines

garantie et se constitue une preuve en cas de litige, elle prend la forme d'un bon de commande ou d'un contrat ou par e-mail de l'acheteur confirmant l'acceptation de l'offre.¹

2.1.3. Les clauses essentielles d'un contrat de vente international

- **Désignation des contractants:** désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).
- **Nature du contrat:** définir l'objet du contrat, présenter le produit ou le service vendus, décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garanties d'utilisation...).
- **Date d'entrée en vigueur et durée:** Déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.
- **Prix et modalités de paiement :**
 - ✓ Déterminer le prix en monnaie nationale ou bien en devises étrangères.
 - ✓ Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douanes, de l'assurance et le moment du transfert de propriété.
 - ✓ Le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et prix total).
 - ✓ Prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.
 - ✓ Les versements d'acompte garantissent la commande.
 - ✓ Dans le crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture.
 - ✓ Une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat si la législation le permet.
- **Modalités de transport :** Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.

En fonction de l'incoterm, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées.

- **Modalités de livraison :**
 - ✓ Déterminer la date, le lieu de changement et de livraison ;

¹- CHAUVIER (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5.

- ✓ Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais ;
- ✓ Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat.¹
- **Les garanties**
 - ✓ Définir les garanties servant à protéger chaque partie.
- **La juridiction en cas de litige :** Préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent.

Langue du contrat : Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

2.1.4. Effet du contrat de commerce international

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

2.1.4.1. Obligations des parties

Pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce international, les deux parties contractantes doivent respecter certaines obligations à savoir :

a) Obligations du vendeur

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

b) Obligations de l'acheteur

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

2.1.4.2. Transfert de propriété et de risque

Nous pouvons distinguer :

¹- Karim (Méhari), Charlène(Caussanel), le petit guide des contrats internationaux, CCI Picardie, Picardie, P 4.

a) Transfert de propriété

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

b) Transfert de risques

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

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

2.2. Les Incoterms

Les incoterms ont été mis en place et réglementer par la chambre de commerce international (CCI) afin de définir les conditions de livraison des marchandises dans les opérations de vente international, et permettre de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur. La première édition d'incoterms date de 1936 et ultérieurement, des révisions et des mises à jour successives ont été effectuées chaque dix ans, on peut citer la réglementation entrée en vigueur au 1er janvier 2011 appelé incoterms 2010 et qui a été modifiée jusqu'à l'actuel édition en vigueur qui est celle de l'année 2020 (Incoterms 2020). Ces règles des incoterms 2020 sont contenue dans la publication CCI N°723 de la chambre de commerce international.

Les incoterms constituent une réglementation de droit privé qui n'est pas soutenue par les législations des pays ni une quelconque règle juridique. Ils sont un ensemble de règles créés par les entreprises elles même au sein de la chambre de commerce international afin de régler certains aspects des opérations du commerce extérieur. Etant une pratique commerciale largement utilisée, ils sont reconnus implicitement à l'article 9 de la convention de vienne de 1980. Les incoterms ne sont pas une loi et leur utilisation n'est pas obligatoire dans le commerce international, sauf par l'acceptation des parties dans le contrat de vente. La force des incoterms réside dans le fait que ce sont des règles connues et utilisées par les différents acteurs du commerce extérieur (exportateurs, importateurs, transporteurs, transitaires, agent de douanes, Banques et compagnies d'assurances, ct.).

2.2.1. Définition des incoterms

Les Incoterms International Commercial Terms sont des termes commerciaux, il s'agit d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place,

réglémenter et édictée par la chambre de commerce international à paris .Ils s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres. Ces termes définissent les responsabilités et les obligations du vendeur et de l'acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux .Ils concernent essentiellement les obligations liées au chargement et au transport de la marchandise, des assurances et la livraison de cette dernière, la répartition des frais et risques lié sa cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présenter comme suite :

- **EXW (EX Works)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur dans l'établissement du vendeur (atelier, usine, entrepôt...etc). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée.Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.¹

- **FCA (Free Carrier)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque il remet la marchandise dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur et paye le transport principal.Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

- **FAS (Free AlongsideShip)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque la marchandise est placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu .L'acheteur doit supporter tous les frais et risque de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

- **FOB**

Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné.Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime.

¹- Incoterms 2000, Edition Grand Alger Livres (G.A.L), Alger, 2006, C.C.I Alger 2003

Le transfert des frais et risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

- **CFR(Cost and Feight)**

Le vendeur doit choisir le navire et paye les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le point de transfert de risque est le même que le FOB.

- **CIF(Cost, Insurance and Freight)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur, dès le bastingage franchi au port d'embarquement.

- **CPT (CarriagePaid)**

Le vendeur choisi le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

- **CIP(Carriage and Insurance Paid)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.

Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

- **DPU Nouvelle dénomination de DAT : (DeliveredAt Terminal)**

Dans les incoterms 2020, l'incoterms DPU (Rendu au lieu de destination deliveredat place unloaded) remplace DAT (Rendu au terminal-Deliveredat Terminal), ce changement de sigles est une nouvelle dénomination mais les obligations et les fonctions des deux termes n'ont pas changé.

- **Le DPU**

Est le seul incoterms dans lequel la marchandise est livrée déchargé au lieu de destination. Le changement de dénomination justifie que la marchandise peut être déchargée non seulement dans un terminal ou infrastructure de transports (port aéroport, quai...etc). Mais aussi à n'importe quel autre lieu du pays de destination disposant d'équipements pour le déchargement de la marchandise du moyen de transport.

- **DDP(Delivered Duty Paid) TVA NON PAYEE VAT Inpaid**

A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur.

Le vendeur fait tout et assume les coûts de dédouanement à l'importation sans le paiement de la TVA. L'utilisation de cette variante est justifiée par les difficultés de recouvrer l'impôt qu'implique pour le vendeur le paiement de la TVA sur la valeur de la marchandise dans le pays de destination.

2.2.2. Le classement des Incoterms

Les Incoterms sont classés selon trois critères qui ont tous trait au transport: type de transport utilisé, paiement du transport principal et transmission du risque dans le transport. Selon le classement des Incoterms 2020, le critère principal est celui du type de transport utilisé.

2.2.2.1. Le classement par type de transport

Ici, l'utilisation des Incoterms dépend du type de transport utilisé, il existe sept Incoterms qui peuvent être utilisés avec tout type de transport (terrestre, aérien ou maritime) ou avec plusieurs en même temps (multimodal) : il s'agit des Incoterms dits multimodaux. Par contre, il existe quatre Incoterms que l'on ne peut utiliser qu'avec des transports maritimes et par voies navigables intérieures (canaux, rivières, lacs).

- Incoterms pour tout type de transport et transport multimodal : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU et DDP ;
- Incoterms exclusivement pour transport maritime ou par voies navigables intérieures : FAS, FOB, CFR et CIF.¹

¹- Guide pratiques incoterms 2020 ; global negotiator, global marketing strategies, p 11.
info@globalnegotiator.com

2.2.2.2. Paiement du transport principal (vendeur ou acheteur)

Le deuxième critère de classement est le paiement du transport principal, dans ce type on établit une différence entre les Incoterms dans lesquels le paiement du transport principal est effectué par l'acheteur (importateur) et ceux dans lesquels il est effectué par le vendeur (exportateur).

- Incoterms avec paiement du transport principal à la charge de l'acheteur : EXW, FCA, FAS et FOB ;
- Incoterms avec paiement du transport principal à la charge du vendeur : CPT, CFR, CIP, CIF, DAP, DPU et DDP.

2.2.2.3. Transmission du risque dans le transport de la marchandise (à l'origine ou à la destination)

- Selon ce troisième type de classement la distinction entre les Incoterms est dans l'obligation de livraison de la marchandise et donc la transmission du risque du transport se produit dans le pays d'origine, tandis que dans les autres l'obligation de livraison se produit dans le pays de destination.
- Incoterms avec transmission des risques dans le pays d'origine : EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CFR, CIP et CIP.
- Incoterms avec transmission des risques dans le pays de destination: DAP, DPU et DDP.

2.2.3. Rôles des incoterms

- **La première fonction :** des incoterms est de définir les responsabilités et les obligations du vendeur et de l'acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- **La deuxième fonction :** est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- **La troisième fonction :** concerne la fourniture des documents et des informations. Cela définit qui du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document. Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les

règles incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur est responsable des informations qui vont lui être utiles.¹

2.2.4. L'importance des incoterms

Les incoterms ont une grande influence sur les opérations de vente à l'international notamment sur :

2.2.4.1. La Négociation

Dans des opérations de négociation des points important sont négociés entre le vendeur et l'acheteur, ces points sont relatifs au lieu et délais de livraison de la marchandise, le prix et le moyen de paiement et l'incoterms touche à tous ces points.

- **Lieu de livraison**

Les incoterms définissent avec précision le point de livraison des marchandises. La livraison peut être effectuée dans les installations du vendeur ou de l'acheteur, dans un terminal de transports, dans un port ou un aéroport, etc. Tout cela est réglé avec précision par les Incoterms.

- **Délai de livraison**

Dépend du lieu de livraison, les délais diffèrent selon que les marchandises sont transportées par voie maritime, dans ce cas on utilise l'incoterm avec livraison dans le port de pays de destination, le délai de livraison est plus grand que si l'on utilise un incoterm avec livraison dans un port du pays d'origine.

- **Prix :**

En fonction du lieu de livraison, le prix comprendra différents coûts (transport, assurance, droits de douane) qui détermineront l'offre final, le vendeur doit choisir un incoterm qui lui évitera le paiement de tous ces frais.

- **Moyen de paiement**

Lorsque que le crédit documentaire ou la lettre de crédit est convenu comme moyen de paiement, il sera préférable d'utiliser les Incoterms dans lesquels le document justifiant la

¹- Guide pratiques incoterms 2020; global negociator, global marketing strategies, p 11.
info@globalnegotiator.com

livraison de la marchandise est le document de transport principal, que devra remettre le vendeur en tant que preuve de livraison de la marchandise afin de percevoir le crédit.

2.2.4.2. Engagement

Il est nécessaire de citer les incoterms sur les documents d'engagement tels que le contrat de vente, la pro forma ou l'ordre de commande afin d'éviter d'éventuel conflit.

2.2.4.3. Documentation et démarches

Les opérations de commerce extérieur génèrent divers documents, les incoterms régulent qui du vendeur ou de l'acheteur devra obtenir chaque document en fonction du terme choisi.

2.2.4.4. Transport et assurance

Dans la phase du transport de la marchandise, les incoterms ont un rôle significatif de déterminant avec précision des couts et des responsabilités assumés par chaque partie.

2.2.4.5 Fiscalité

Enfin, les opérations de commerce extérieur sont soumises à certains frais et impôts.

Les incoterms définissent qui du vendeur ou de l'acheteur devra payer les frais de dédouanement, les droits de douane et la TVA.

2.2.5. Les Limites des Incoterms

Bien que les incoterms règlent de nombreux aspects des opérations du commerce extérieur, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne définissent pas le moment de transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur ni le délai de paiement.

2.3. Les documents utilisés dans le commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les Partenaires (importateur et exportateur) qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de loi et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

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

On peut donc distinguer 5 grands types de documents :

- Les documents de prix(Marchandise)
- Les documents de transport.
- Les documents exigés par les services douaniers.
- Les documents d'assurance.
- Les documents divers.

2.3.1. Les documents de prix

2.3.1.1. La facture Proforma

C'est une proposition de prix établi par le fournisseur sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale, elle permet à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'une lettre de crédit).

Elle reprend les caractéristique de la marchandise : qualité, le prix ; le délai de livraison et les modalités de paiement.

2.3.1.2. La facture commerciale (définitive)

C'est un document à la fois commercial, comptable et fiscal, qui prouve l'achat ou la vente de marchandise, c'est l'élément qui concrétise toute transaction commerciale, elle est établie par le vendeur.la facture présenter pour domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :

- Les noms et adresses des cocontractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres accessoires ;

- Les conditions de paiement ;
- Incoterms

2.3.1.3. La facture consulaire

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

2.3.1.4. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques, Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

2.4. Les documents de transport

Le contrat de transport international est constaté par un document dont le modèle est généralement uniforme pour chaque mode de transport.

2.4.1. Le Connaissance maritime (bille of lading)

Le connaissance maritime (bille of lading): bon de chargement de fret abrégé BL est le document matérialisant le contrat de transport maritime conclu entre le chargeur et le transporteur maritime .Il constate la prise en charge, ou la mise à bord, des marchandises par le transporteur, il contient des informations détaillées sur les biens, le bateau et le port de destination. Il est en plus un titre représentatif de la marchandise qui donne droit à la possession de celle-ci. Le transporteur s'engage à délivrer la marchandise à celui qui détient le connaissance et viendra chercher la marchandise. Il s'agit d'un titre négociable : les originaux sont transmissibles par endossement.¹

2.4.1.1. Les particularités du connaissance maritime

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

- Un titre de propriété
- Récépissé d'expédition pour le chargeur

¹- GERER VOS OPERATIONS D'EXPORTATION, documents et contrats de transport, BUSINESS France. Page 2.

- Contrat de transport

2.4.1.2. Les mentions du connaissance maritime

- Le connaissance maritime doit comporter certaines informations, à savoir :
- Le nom du navire.
- Le port d'embarquement.
- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport.
- La description de la marchandise transportée.
- Les conditions de transport(en portée, en col, en chambre froide...).
- Les conditions de paiement.
- Le terme de vente incoterm).
- La date d'expédition.
- La mentions « clean on board ».
- La signature du capitaine du navire.

2.4.1.3 Modalités et formes d'émission

Le connaissance est émis par la compagnie maritime ou son agent, sur la base des indications du chargeur. Il peut être établi sous plusieurs formes :

- **Au porteur (bearer)** : ou « à ordre endossé en blanc »: le porteur devient propriétaire de la marchandise et le connaissance est transmissible par simple tradition.
- **A personne dénommée (straight Consigned)**: Les marchandises seront remises au destinataire désigné (dans ce cas il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)**: établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

Il est à noter également qu'un connaissance peut comporter des réserves, telles que :

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)**: cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par compagnie de transport.
- «**Net de réserves**» **Celan on bord ou chargé à bord**: cette mention certifié la prise en charge des marchandises en bon état apparent et effectivement chargée à bord du navire.

- **Dirty (surcharge) ou « clausé »**: ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées et entreposé sur un espace non couvert du navire.
- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritimes.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention «clean» et on «on board» pour qu'il soit accepté dans la remises et les crédits documentaires cependant la mention «received for shipment» (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé «**lettre de garantie**» afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

Il existe d'autre forme de connaissement les que :

- «**Le connaissement de transport combiné » (Combined transport BL)** :émis par la compagnie de transportlorsqu'elle assume aussi la responsabilité d'un pré ou post-acheminement (en carrier haulage »).
- «**LeConnaissement FIATA » (FIATA BL)** : émis par un transitaire, membre de la fédération internationale des associations de transitaire et assimilés, agissant en tant que commissionnaire de transport en cas de transport multimodal.

2.4.2. La Lettre de Transport Maritime (Data freightreceipt, SeaWay Bill)

Formalise uniquement le contrat de transport passé entre l'expéditeur et la ligne maritime et représente le reçu de la marchandise, elle contient des informations détaillées sur le port d'embarquement,le port de destination, le nom du navire, le nom de l'expéditeur, le nom et l'adresse du destinataire.

La lettre de transport maritime et les bordereaux d'expédition sont de plus en souvent émis dans le cas d'expédition de groupage, ils ne sont pas négociable, ni réclamés à l'arrivée. Ils attestent en générale pas non plus du chargement effectif. Ils peuvent être utilisé en cas de paiement par crédit documentaire uniquement s'ils ont été prévu dès l'ouverture.

2.4.3. La lettre de transport aérien(LTA)

Est un document de transport aérien de marchandises constituant la preuve du contrat de transport, de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix .Elle certifie l'expédition effective une fois que le transporteur y a porté la date et le numéro de vol. Elle est normalisée par l'IATA (International Air Transport Association) qui développe en outre des solutions de dématérialisation des LTA.¹

Dans le cas de groupage ou la marchandise est rassemblée avec d'autre marchandises pour compléter un chargement pour la même destination, le transitaire qui regroupe les marchandises devient légalement, vis avis du transporteur, l'expéditeur et donc le rédacteur de la lettre de transport aérien «mère» désignée alors par Master Air Waybill (MAWB).une lettre de transport aérien «fille» désignée House Air Waybill (HAWB) matérialisé le contrat passé entre le transitaire et chacun des expéditeurs faisant l'objet du groupage.

L'arrivée de la marchandise à l'aéroport de l'importateur est notifié par un avis d'arrivée généralement qui vient au nom de l'importateur,dans le cas où il est établi au nom de la banque,cette dernière doit établir à son tour un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur lui permettant de prendre possession de la marchandise .

2.4.4. La lettre de voiture (CMR)

La lettre de voiture CMR (Consignement note CMR en anglais), atteste la prise en charge de la marchandise et l'expédition dès la signature par le transporteur. Elle est la matérialisation d'un contrat de transport de marchandises qui existe indépendamment de celle-ci. Elle doit être établie dans la forme prévue par la « convention relative au contrat de transport international de marchandises par route ».

2.4.5. La lettre de transport ferroviaire (CIM)

La lettre de voiture CIM,ou lettre de voiture internationale (LVI), est un document régi par la convention relative aux transports internationaux ferroviaires de 1980 (COTIF-CIM).Elle est émise par le transporteur et est considéré comme le contrat de transport ferroviaire.il s'agit d'un document non négociable et n'est pas réclamé à l'arrivée.

¹- GERER VOS OPERATIONS D'EXPORTATION, documents et contrats de transport, BUSINESS France. P 3.

2.4.6. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

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

2.5. Les documents d'assurance

La souscription par le vendeur d'un contrat d'assurance pour la marchandise à son profit ou au profit de l'acheteur permet une couverture des risques liés à la destruction, à la détérioration, perte et vole.

Ces frais peuvent être à la charge du vendeur ou à la charge de l'acheteur selon le type de contrat. Parmi les principaux documents d'assurance on trouve la police d'assurance et le certificat d'assurance.¹

2.6. Documents Divers

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

2.6.1. Liste de colisage et e poids

Des listes fournissant des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment le nombre de colis, le contenu de chacun et son poids.

2.6.2. Certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises.

On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre celui originaire.

2.6.3. Certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration douanière, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, veut dire le pays ou elles étaient produites

¹- EENI Global business school (écoled'affaire)
<http://fr.reingex.com>

2.6.4. Le Certificat sanitaire, vétérinaire :

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

2.6.5. Certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit .il est établie par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

Section 3 : La Domiciliation bancaire.

La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable est obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est une formalité administrative, qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau du siège bancaire agréé préalablement par la banque d'Algérie.

«Base juridique de la domiciliation bancaire règlement de la banque d'Algérie N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ».

3.1. Définition de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien N° 31, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale ».

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.

La domiciliation est préalable à tout transfert et rapatriement de fonds, engagement et /ou dédouanement .Il existe deux formes de domiciliation :

3.2. La domiciliation des Importations

La réglementation algérienne appliquée aux transactions courantes avec l'étranger stipule que toute transaction de commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire, cet banque intermédiaire choisi par l'importateur, s'engage à effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

3.2.1. Traitement de dossier de domiciliation des importations

Le traitement des dossiers de domiciliation d'importation au niveau d'une banque se réalise en trois phases :

- La phase d'ouverture.
- La phase de gestion et suivi.
- La phase de l'apurement.

Avant de procéder à la domiciliation, le préposé à la domiciliation doit d'assurer que son client :

L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;

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

3.2.1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliaire cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur de :

- a) D'une demande d'ouverture de domiciliation qui doit comporter le cachet et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.
- b) D'un support de la transaction qui peut être soit un contrat commercial ; une facture pro forma, un bon de commande, lettre de commande ou devis.

c) Une déclaration d'engagement et un engagement d'importation.

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité. Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il procède à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délais normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- **Modèle FDI** : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six mois à partir de la date de domiciliation ;
- **Modèle FDIP** : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six mois.

3.2.1.2. Attribution d'un numéro de domiciliation

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation et appose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction.

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie, il comporte 21 caractères.

La griffe de domiciliation se présente comme suit :

Tableau n°01 : le numéro de domiciliation des importations.

A	B	C	D	E	F	G	H
15	01	35	2010	4	10	00014	EUR

Sources : Les documents internes de la BNA.

- ❖ **La case A** :deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation de la banque déterminé par le code de la wilaya. Le 15 représente le code wilaya de Tizi-Ouzou.
- ❖ **La case B**:deux chiffres qui représentent au code agrément de banque. 01 pour la BNA agence de Tizi-Ouzou.
- ❖ **La case C** :deux chiffres représentant le numéro du guichet agréé.
- ❖ **La case D** :quatre chiffres correspondant l'année.
- ❖ **La case E**:un chiffre qui correspond au trimestre.

- ❖ *La case F* : deux chiffres qui indiquent la nature de contrat.
- ❖ *La case G* : cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts dans le même trimestre.
- ❖ *La case H* : trois chiffres, position de monnaie de facturation, norme ISO, EUR

3.2.1.3. Prélèvement de la commission de domiciliation :

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importations, plus des 19% de TVA.

Comptabilisation :

Débit : compte client

Crédit : compte produit

Crédit : compte TVA

3.2.2. Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliataire doit suivre de près les dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

Le contrôle du dossier se fait par l'établissement d'une fiche de contrôle, Ainsi, tous les dossiers doivent faire l'objet d'un 1er inventaire au 4^{ème} mois, Et un 2ème inventaire au 7ème mois, puis l'établissement d'une décision relative à l'apurement du dossier. ¹

3.2.3. Apurement de la domiciliation

L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour la banque domiciliataire, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Il s'effectue en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan.

¹- Documents internes de la BNA

3.2.3.1. L'inventaire

L'apurement ce fait sur la base des documents suivant :

La facture définitive dûment domiciliée : le document douanier exemplaire banque (D10), la formule de règlement « F4 » annotée et le message Swift de paiement.

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent mensuellement.

Deux cas peuvent se présenter après cet inventaire :

❖ **Dossier complet :**

Le guichet domiciliaire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

❖ **Dossier incomplet :**

Dans cette situation, La banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

3.2.3.2. L'établissement du bilan

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée et la décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

- **1^{er} cas: Dossier apuré:** Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.¹

D10 BANQUE=FORMULE F4

- **2^{ème} cas : Dossier en insuffisance de règlement :** Ces dossiers se présenteront comme suit :

¹- MOULA(Anis) : Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, Ecole supérieur de commerce de Kolea, Alger, 2017 : P27

Valeur Dédouanée Supérieure à la Valeur Nette Transférée. Dans ce cas nous sommes en face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que l'agence n'aurait pas reçue le document douanier, soit que ce dernier est supérieur aux autres documents.

D10 BANQUE>FORMULE F4

- **3^{ème} cas : Dossier en excédent de règlement :** Ce sont les dossiers dont le Document Financier est Supérieur au Document Douanier et à la facture.

D10 BANQUE<FORMULE F4

3.3. La domiciliation des exportations

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, elle consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale.

Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N°31 du 13 mai 2007.

3.3.1. Traitement de dossier de domiciliation des exportations

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est faite à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commerciale ou de la facture commerciale.

Après vérification de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'ouverture du dossier de domiciliation ;
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3.3.1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 08 cases comme suit :

Tableau N° 02 : Domiciliation des exportations.

A	B	C	D	E	F	G	H
15	01	02	2017	3	CT	00001	EUR

Sources : les documents internes de la BNA.

- **La case A et B :** lieu d'implantation et le code d'agrément de la banque, numéro d'agrément de guichet.
- **La case C:** le numéro du guichet.
- **La case D et E :** l'année et le trimestre
- **La case F :** C'est pour designer si le délai court

Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 180 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 180 jours.
- **La case G :** représente le numéro chronologique du dossier.
- **La case H:** le code de la monnaie.

3.3.2. Gestion du dossier de domiciliation

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux.

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers, formules annotées ainsi que tout documents qui s'y apporte).

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier.

3.3.3. Apurement du dossier de domiciliation

L'apurement consiste à réunir les différents documents que doit comporter le dossier a son échéance à savoir la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4.

Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque pour une période de cinq ans.

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités.

Pour les dossiers en insuffisance de règlement sont conservé au niveau de la banque, alors que les dossiers en excédent de règlement sont transmis à la Banque d'Algérie

Tableau N° 03 : Représentation des différents cas de déclaration après l'apurement

Situation	Contenue du dossier
1- Apuré	Existence de documents douaniers (D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ; -existence de formule statistique (F4) annotée ; -existence de facture définitive dont la différence ne dépasse pas 100.000DA
2- Excédent	-Existence de facture définitive -existence de formule statistique (F4) ; -absence du document douanier (D10) ou différence F4 supérieur à 100.000DA
3-Insuffisance	-Existence de documents douaniers (D10) - Existence de facture définitive. - Absence de formule statistique F4 annoté ou différence F4supérieur à 100.000DA

4-Inutilisé	-annulé existence d'une lettre d'annulation par le client -inutilisé : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettre de rappel de la banque.
-------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Source : [www. BEA-bank.com](http://www.BEA-bank.com)

La domiciliation bancaire qui est préalable et obligatoire à toute transaction et opération du commerce extérieur, elle permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

3.4. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N°31 du 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations /exportations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiement réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiement réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 000DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçu dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

Après avoir évoquées les différentes précautions qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparait clairement, en guise de conclusion qu'il est très important pour toute transaction commerciale de passer par la rédaction d'un contrat commercial international qui doit contenir toutes les clauses essentielles.

Les deux parties contractuelles doivent négocier avec précision les conditions de réalisation de leurs échanges, définir l'incoterm à utiliser et mentionner les documents nécessaires pour l'opération afin d'éviter des litiges compromettant la relation commerciale.

En effet le contrat commercial prévoit dans ses clauses des conditions de paiement, le choix du moyen de paiement est très important dans les transactions internationales car les risques de non-paiement sont très élevés du fait de l'éloignement géographique des contractants, un bon choix d'instruments et de techniques utilisées pour actionner le paiement, permet d'organiser et de sécuriser le règlement, ces techniques et instruments de paiement feront l'objet de notre prochain chapitre.

Chapitre II :

Le financement du commerce Extérieur

Introduction

Les opérations du commerce international étant capital pour l'économie d'un pays, exigent une mise en place de techniques et de moyens de paiement efficace afin de favoriser la circulation des capitaux, l'importateur et l'exportateur voulant respectivement optimiser leur transaction avec l'extérieur et minimiser les risques, doivent avoir recours aux meilleurs services bancaires.

De leurs côtés, les banques et les institutions financières proposent de nombreuses techniques de financement et de paiement, de plus en plus, sophistiquées et qui répondent aux inquiétudes et exigences de chacun de l'importateur et de l'exportateur, mais aussi visent la sécurisation des opérations de transaction financières et permettent une meilleure couverture des risques.

Afin d'aider les opérateurs dans la détermination de la technique de financement la plus adaptée à leurs besoins. Ce chapitre a été organisé de manière à ce que la première section aborde les instruments de paiement à l'international, la seconde section les techniques de financement des importations et des exportations.

Section 1 : Les instruments de paiement.

On désigne par moyen de paiement la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains moyens de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre).

Cependant le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisées (virement bancaire).

Les moyens de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales existent sous plusieurs formes.

1.1 Le Chèque

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, on peut distinguer deux sortes de chèques :

1.1.1 Le chèque d'entreprise (check) : émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

1.1.2 Le chèque de banque (bankdraft) : émis par une banque à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants.

1.2 Les effets de commerce

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qu'on peut se présenter sous forme de lettre de change, de billet à ordre et le warrant.

1.2.1 La lettre de change

La lettre de change appelé également « traite », (bill of exchange) est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne ordre à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire). Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée, donc la traite est soumise à l'acceptation de l'acheteur.

1.2.2 Le billet à ordre

Le billet à ordre (promissory note) est également un écrit mais il est émis par l'acheteur appelé « souscripteur ») au profit du vendeur (« bénéficiaire »). Par ce billet le souscripteur s'engage à payer au créancier le (« bénéficiaire ») une somme fixée à une date et à un lieu donné. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte, le billet ordre présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

La lettre de change est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur. Elle présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé.

Cependant le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer). Néanmoins, les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent.

Une traite émise par un exportateur est communiquée à l'importateur par un intermédiaire (banque ou agent de l'exportateur). A l'échéance, elle sera réglée par virement.

1.2.3 Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

1.3 Le Virement Bancaire¹

Le virement (banktransfer) est un ordre donné par un acheteur étranger à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme pour créditer celui du vendeur.

Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications) appuyé sur l'EDI (échanges de données informatisées).

Le virement SWIFT est à privilégier chaque fois que les relations le permettent : il est le moyen de transmission le plus rapide, le plus souple et il est peu coûteux. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Le bénéficiaire du virement disposera d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. L'exportateur pourra indiquer dans ces conditions de vente que la somme due est payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le risque de change si le virement est libellé en devises.

Le déroulement d'un virement par swift :

Le réseau swift est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole de télécommunication, géré par ordinateur et son usage est réservé uniquement aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

Le système SWIFT a trois niveaux de fonctionnement :

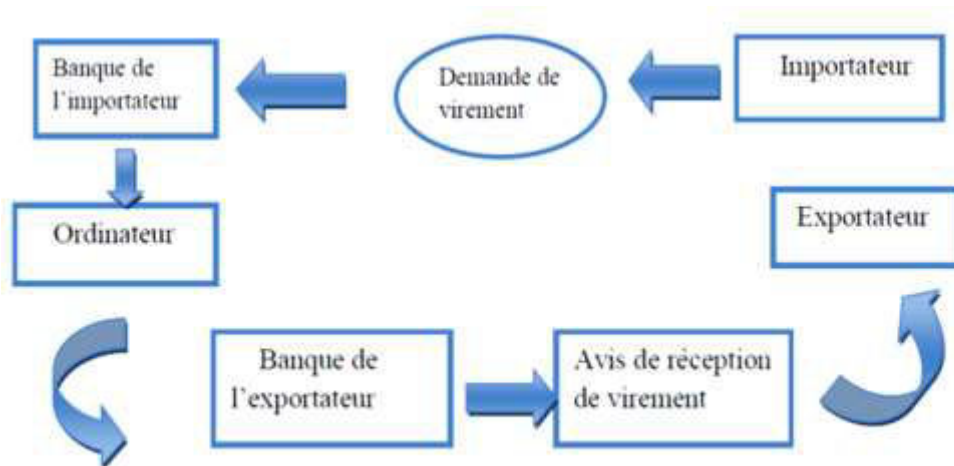
- La banque avec son terminal ;
- Le concentrateur national :
- Le centre de communication.

Dans ce système les banques et les opérateurs sont identifiés par des codes, l'identifiant de la banque destinataire du virement appelé BIC ou Swift, ce dernier permet d'effectuer un transfert transfrontalier. Le code IBAN correspond à l'identifiant du compte du bénéficiaire.

¹Réglementations et formalités internationales, C.C.I côte d'or p.2

Durant l'opération de virement, la banque de l'exportateur communique le numéro IBAN ou code SWIFT à ce dernier qui le transmettra à son tour à son acheteur. L'acheteur mentionne le code IBAN ou code SWIFT de l'exportateur sur son ordre de paiement puis le transmet à sa banque qui identifie le compte en banque de l'exportateur grâce au code IBAN et effectue le paiement rapidement.¹

Schéma n°01 : fonctionnement du système SWIFT²



Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

¹CheriguiChahrazed : Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes, université d'Oran, p134
² Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

Section 2 : Les modalités de financement des opérations du commerce extérieur.

Les importateurs font souvent appel aux banques et institutions financières spécialisées pour couvrir leurs besoins de financement, ces dernières déterminent des techniques de financement les plus appropriées selon la nature du produit, les délais des crédits liés à la transaction, la législation, la réglementation des changes et des négociations commerciales entre importateur et exportateur.

Les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates sont :

Le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

2.1 La remise documentaire ou l'encaissement documentaire¹

La remise documentaire appelé communément « l'encaissement documentaire » est une technique de règlement moins compliquée, il est conseillé lorsque :

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

2.1.1. Définition

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

¹ La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :

La brochure n°522 relative à la remise documentaire,

La brochure n°600 relative au crédit documentaire (révision de 2007).

La brochure n° 382 relative à l'arbitrage, article 2, des RUU relatives aux encaissements publication cci n°522. Paris. révision de 1995.

L'exportateur ou le vendeur est le donneur d'ordre de la remise documentaire confiée à sa banque les documents commerciaux représentatifs de la marchandise et les instructions relatives aux modalités de délivrance de ces documents à l'importateur. Les documents peuvent être accompagnés, ou non, d'un effet de commerce à faire accepter par l'importateur.

L'encaissement documentaire est le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues. Ce n'est pas comme on pourrait le croire à l'évocation du mot encaissement, un paiement ou une avance de paiement par une banque.

2.1.2 Les formes de la remise documentaire

La remise documentaire peut prendre plusieurs formes :

2.1.2.1 Documents contre paiement » (documents against payment D/P) : la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat.

2.1.2.2 Documents contre acceptation (documents against acceptance D/A) : la banque remet les documents à l'importateur uniquement contre acceptation d'une ou plusieurs lettres de change qui seront payées plus tard.

2.1.2.3 Documents contre acceptation et aval (garantie, caution) :

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

2.1.3 Cadre Règlementaire de la remise documentaire

Dans la « loi de Finance Complémentaire 2011 » par l'article 23 stipulé que :

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

2.1.4 Les acteurs de la remise documentaire

La remise documentaire fait intervenir, dans son modèle les plus simples cinq principaux acteurs :

2.1.4.1 L'exportateur

C'est le donneur d'ordre qui mandat sa banque ; il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

2.1.4.2 La banque de l'exportateur

C'est la banque remettante, la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données.

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

2.1.4.3 La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de remettante, la banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pas de l'acheteur

2.1.4.4 La banque présentatrice :(banque de l'importateur)

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne remet que si elle reçoit le règlement ou une traite ; conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

2.1.4.5 Le tiré (l'importateur)

C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur. Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les Documents et la lettre d'instructions.

2.1.5 Les caractéristiques d'une remise documentaire

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

Il a lieu de noter certaines observations ci-après :

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer dans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à exécuter les instructions reçues par son mandant.
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - ✓ Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrices ;
 - ✓ Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - ✓ Le montant à encaisser et dans quelle monnaie ;
 - ✓ La liste des documents joints et le nombre d'exemplaire pour chacun ;
 - ✓ Les termes et les conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
 - ✓ Les frais et intérêt à encaisser ;
 - ✓ Le mode de paiement ;
 - ✓ La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.¹

2.1.6 Les différentes étapes de la remise documentaire

La remise documentaire se déroule en huit étapes :

2.1.6.1 La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur

Cette étape est très importante pour la réussite de toute l'opération, les deux parties vont convenir des modalités de la transaction, la marchandise, le transport, les documents à fournir par l'acheteur et vendeur, l'instrument de paiement...etc.

¹ BERNET(Rolland) : principe de technique bancaire,25 édition Dunod ,paris 2008,p.358

2.1.6.2 le vendeur expédie les marchandises

Selon les modalités convenues dans le contrat, il reçoit du transporteur des documents établis à l'ordre de la banque présentatrice attestant la prise en charges et d'expédition, cette précaution permet d'éviter que l'acheteur prenne possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

2.1.6.3 La remise de documents

L'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque suivie « d'une lettre d'instruction » indiquant l'ensemble des instructions relatives à la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Elle comprend aussi des instructions complémentaires que doit prendre la banque présentatrice en cas où le règlement est confronté à des difficultés.

2.1.6.4 L'envoi des documents

Après l'envoi des documents, la banque remettante vérifie qu'ils correspondent à ceux qui ont été énumérés dans la lettre d'instruction, elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout problème détecté, on cas de documents manquant elle devra aviser son client, l'exportateur.

Si les documents sont complets, alors la banque les envoie à son correspondant dans le pas de l'acheteur par courrier simple ou rapide (DHL) selon les instructions données par son client.

2.1.6.5 Présentation des documents

La banque de l'importateur avise son client dès la réception des documents. Elle ne lui donne pas les documents, mais lui indique ce qu'il doit faire pour les récupérer soit par paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change.

2.1.6.6 Paiement /acceptation de payer

Conformément à la lettre d'instruction ou au contrat conclu, le client peut :

- Soit payer la facture et les éventuelles commissions de sa banque pour rentrer en possession des documents. Il se sert d'un instrument de paiement comme le virement ou le chèque avec ses variante (chèque certifié, chèque de banque). Une opération de

change est souvent nécessaire pour se procurer les devises étrangères comme le dollar ou l'euro.

- Soit accepter l'effet de commerce transmis avec les documents. Dans ce cas, l'exportateur sera réglé à une échéance ultérieure. il est assez rare de tirer des effets de commerce à vue.

2.1.6.7 Paiement

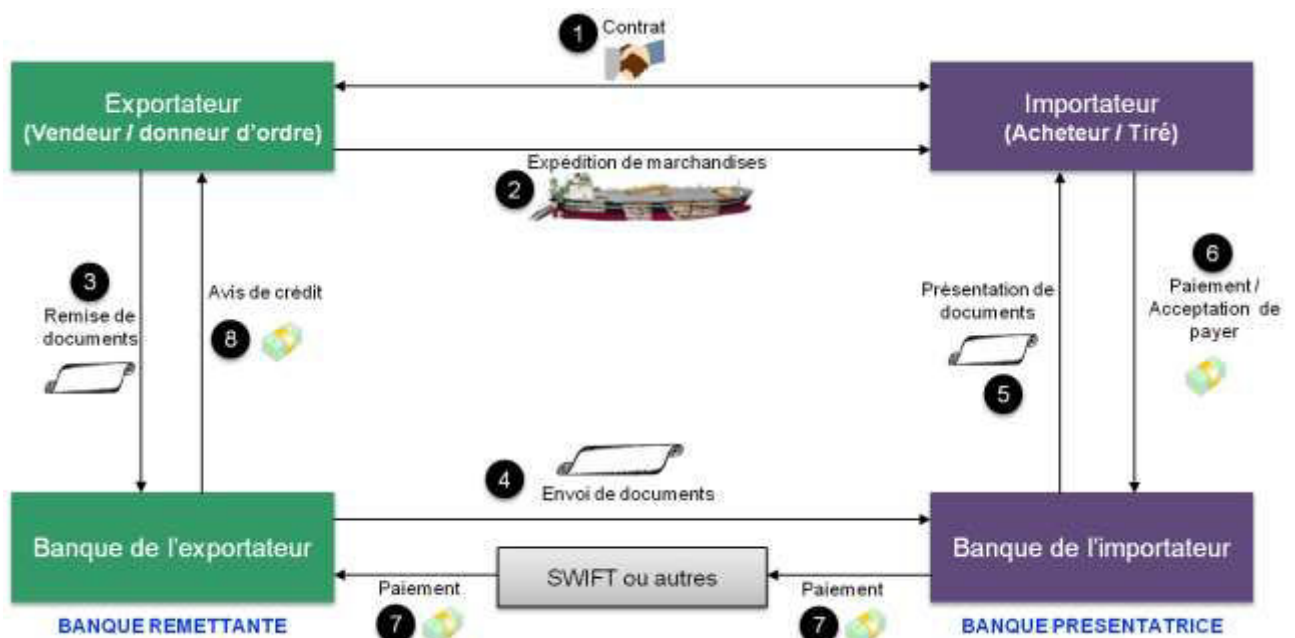
C'est le règlement de la remise documentaire. Ce règlement doit se faire avec un instrument de paiement. La banque présentatrice envoie les fonds reçus de son client à la banque remettante généralement en passant par le réseau SWIFT.

2.1.6.8 Avis de crédit

La banque de l'exportateur reçoit les fonds et crédite le compte de son client, puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte.

Figure N°01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/> consulté le 01/05/2021 à 9h00

2.1.7 Les inconvénients de la remise documentaire

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

2.1.8 Les avantages de la remise documentaire

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

2.1.8.1 Le coût de la remise documentaire

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

2.2 Le crédit documentaire :

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

2.2.1 Définition

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

Selon cette définition, le crédit documentaire (Crédoc), appelé également Lettre de crédit, est un l'engagement de la banque de l'importateur sur son ordre et pour son compte, à payer à bénéficiaire (l'exportateur) dans un délai fixé, le prix de la marchandise ou de prestations de services contre la remise par l'exportateur de document préalablement convenus dans la lettre d'ouverture de crédit et conformes attestant le valeur et l'expédition des marchandises.¹

2.2.2 Cadre réglementaire

L'article 69 de la loi de fiance complémentaire parue au journal officiel N°44 du 26 Juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par crédit documentaire, cette obligation s'applique seulement pour les importations de biens. Les ouvertures de crédit documentaires doivent s'effectuer auprès de correspondants agréés par les banques algériennes. Cette mesure s'applique pour les montants

¹<http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire> consulté le 01/05/2021 à 9h00

(valeur FOB) supérieur la somme de 100.000,00 DA. L'article 69 de la loi de finance de 2009 a été modifié par l'article 23 de la loi de finance complémentaire de 2011 qui stipulé que :

Les importations destinées à la vente en état s'effectuent obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

Ainsi, Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production

Ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

2.2.3 Acteurs ou intervenants

Le crédit documentaire dans son modèle le plus simple, fait intervenir quatre principaux acteurs :

- L'acheteur- importateur qu'on appelle « **donneur d'ordre** » : c'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire. Il est le donneur d'ordre du crédit documentaire.
- La banque de l'importateur dite « **banque émettrice** » : Elle reçoit les instructions de son client, le donneur d'ordre et procède à l'ouverture ou émission du crédit documentaire, c'est pour cela elle est appelée émettrice.
- La banque de l'exportateur dite « **banque notificatrice** » ou « **confirmatrice** », selon qu'elle a confirmé le crédit ou non.

Situé dans le pays de l'exportateur, c'est la banque qui avise l'exportateur de la réception du crédit documentaire et le lui transmet, sans prendre d'engagement vis-à-vis de lui. Dans ce cas, elle est appelée banque notificatrice.

Dans le cas où elle confirme le crédoc en acceptant de rajouter son engagement de paiement à celui de la banque émettrice vis-à-vis du bénéficiaire, elle est appelée banque confirmatrice.

- Le vendeur-exportateur appelé « **Bénéficiaire** ».

C'est le bénéficiaire du crédit documentaire .il est le vendeur en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Pour recevoir le paiement, de son côté, il doit prouver le respect de ses engagements en présentant tous les documents requis dans le crédoc sa banque.

2.2.4 Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types de crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- Le critère sécurité ;
- Le critère mode de réalisation ;
- Le critère financement.¹

2.2.4.1 Selon le critère de sécurité

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protège d'une manière croissante l'exportateur :

- a) **Le Credoc révocable** : Dans ce cas la banque émettrice peut revenir sur son engagement et annuler le Credoc à tout moment sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.
- b) **Le Credoc irrévocable** : ici, l'engagement de la banque de l'importateur à payer est ferme. Le Credoc irrévocable ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties (importateur, vendeur et banque notificatrice). L'exportateur considère le Credoc comme une confirmation de commande. Il peut lancer la fabrication des marchandises et il est assuré d'être payé par le banquier de l'importateur s'il respecte tous ses engagements. Cependant il demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).
- c) **Le crédoc notifié** : notifier un crédit documentaire c'est informer son bénéficiaire qu'il a été émis en sa faveur. Cette notification est faite par une banque (appelé banque notificative) située dans le pays de l'exportateur. Ça peut être la banque de l'exportateur, mais ce n'est pas toujours le cas. Lorsque le crédoc est notifié, seul le banquier de l'importateur est engagé à payer. La banque notificative règle l'exportateur après encaissement des fonds reçus de la banque de l'importateur.

¹ Amloukkas (A), Gueddoudj (F) et Zelouche (K) : le Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P 41.

d) Le crédit documentaire confirmé : confirmer un crédit documentaire, c'est s'engager auprès de son bénéficiaire à le régler après la remise des documents selon les modalités convenues. La confirmation est donnée par un correspondant de la banque de l'importateur situé dans le pays de l'exportateur. Le correspondant est appelé banque confirmante, il faut noter au passage que c'est elle qui notifie le bénéficiaire. L'engagement de la banque de l'importateur est donc confirmé ou renforcé par son correspondant, c'est comme un double engagement en faveur de l'exportateur. L'exportateur est certain d'être payé s'il respecte ses engagements. La banque confirmante règle l'exportateur avant encaissement des fonds reçus de la banque de l'importateur.

2.2.4.2 Selon le critère Mode de réalisation

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ces engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 des RUU 600 distinguent quatre modes de réalisation.¹

a) Le crédit réalisable par paiement à vue

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par la banque désignée dès qu'elle les a reconnus conformes.

b) Le crédit réalisable par paiement différé

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit (exemple crédit à régler à 45 jours de la date d'expéditions des marchandises).

c) Le crédit réalisable par acceptation de traite

L'exportateur accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée par l'émettrice, confirmatrice, ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation.

¹Souakri Halima : le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ex ESC, juin 2009.P51

d) Le crédit réalisable par négociation

L'exportateur souhaite parfois recevoir le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec les banques, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, le bénéficiaire peut choisir la banque notificatrice avec laquelle il négociera le crédit et déposera les documents, alors il bénéficiera d'un paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

2.2.4.3 Selon le critère de financement

Des crédits documentaires spécifiques ont été mis pour répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

2.2.4.3.1 Crédit documentaire revolving

Ce crédit porte un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu.

Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

2.2.4.3.2 Le crédit documentaire transférable

Tout ou une partie du montant du crédit peut être transféré un ou plusieurs seconds bénéficiaires, sans que l'accord du donneur d'ordre ne soit requis, c'est notamment le cas lorsque le vendeur n'est pas le fabricant des marchandises qu'il fait appel à des sous-traitants. Ainsi le paiement peut être sollicité par une autre société que le bénéficiaire figurant à l'ouverture. En revanche, le changement de bénéficiaire d'un crédit non transférable doit faire l'objet d'une modification demandée à sa banque par le donneur d'ordre.

2.2.4.3.3 Le crédit documentaire RED Clause

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le moment de l'avance autorisée.

2.2.4.3.4 Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction.

Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis à vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

2.2.5 Les caractéristiques du crédit documentaire

Vu l'importance et la fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des « Règles et Usances Uniformes » (RUU) édictées par « la Chambre de Commerce Internationale » (CCI). Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire.....

2.2.5.1 Le crédit documentaire possède la particularité d'être la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Une garantie pour les parties
- Un engagement conditionnel c'est-à-dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserves du respect des clauses et conditions du crédit.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non sur celle de la marchandise.

2.2.5.2 Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires

- L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les « Règles et Usances Uniformes » Relatives aux Crédits Documentaires (RUU).
- De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou autres contrats sur lesquels ils peuvent reposer. (Cf. art. 4 RUU 600).
- En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux marchandises, services et /ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (cf. art. 5 RUU 600).

- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises .il faut éviter d'y inclure Trop de détails.
- La banque notificatrice à notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire (cf.art.9b RUU 600).
- Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme ; l'exhaustivité, l'authenticité et l'effet juridique des documents ou quand la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'existence, ect, des marchandises représentées par les documents (cf .art. 34 RUU 600).
- La date de validité et le lieu de présentation des documents doivent impérativement être mentionnés (art.6RUU 600).

2.2.6 Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

2.2.6.1 Les Etapes nécessaires pour l'ouverture et la notification d'un crédit documentaire

1. La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur

Les deux parties (importateur /exportateur) vont s'entendre sur les modalités de la transaction :la marchandise, le prix, le transport, les documents à fournir...etc.

2. La demande d'ouverture de crédit documentaire :

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire dont le bénéficiaire est l'exportateur. Les banques disposent généralement d'un formulaire que l'importateur doit remplir et signer pour officialiser sa demande. Dans certains cas,une lettre de demande d'ouverture peut suffire. Si le crédit documentaire peut faire référence au contrat, il est important de noter qu'en aucun cas la banque n'est engagée par les clauses du contrat.

Elle ne doit respecter que les instructions données par le client dans le formulaire de demande d'ouverture et rien d'autre.

Après la réception de la demande, la banque examine en détail le dossier de son client. La banque peut juger que le risque encouru est trop important et rejeter la demande.

Elle peut également proposer à son client d'effectuer un dépôt d'avance pour l'ouverture de la lettre de crédit ou lui accorder un délai de paiement sur sa ligne de crédit habituelle.

3. L'émission du crédit documentaire :

La banque de l'importateur émet le crédit documentaire à la demande reçue de son client. Lorsque le crédit est irrévocable, cette étape met toute la mécanique en mouvement.

La banque ne peut plus se rétracter et elle s'engage payer le bénéficiaire contre la remise des documents mentionnés dans le Credoc.

L'émission du Credoc se fait par transmission d'un message via SWIFT (si les deux banques sont connectées au réseau SWIFT). Si non, on aura recours au télex chiffré ou à un envoi par courrier d'un formulaire standardisé de la chambre de commerce internationale préalablement rempli. Le SWIFT est généralement utilisé en raison de la sécurité et de la rapidité qu'offre ce réseau.

4. Notification du crédit documentaire confirmé ou non

Le correspondant de la banque de l'importateur après réception du crédit peut confirmer, et s'engager au même titre que la banque émettrice, à effectuer le paiement dans les conditions définies dans le Credoc. Dans tous les cas (confirmation du Credoc ou non), le correspondant notifie l'exportateur qu'un crédit documentaire est ouvert en sa faveur. Il lui transmet l'original sous format papier.

2.2.6.2 Déroulement d'un crédit documentaire avec une banque notificatrice**➤ Expédition des marchandises**

L'exportateur expédie les marchandises selon les modalités convenues dans le contrat. Il reçoit du transporteur des documents attestant la prise en charge et l'expédition.

➤ La remise des documents

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et la lettre d'ouverture et les remet à sa banque.

➤ Envois des documents

Après la réception des documents, la banque notificatrice vérifie qu'ils sont conformes et correspondent à ceux qui ont été énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire. Elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout vice ou problème détecté. En cas de document manquant, elle doit aviser son client, l'exportateur.

Si les documents sont complets, alors la banque les envoie à la banque de l'importateur par courrier simple, rapide ou ultrarapide (UPS, DHL). Toute en conservant une copie scannée de chaque document.

➤ **Paiement (par la banque émettrice)**

Après la réception des documents, la banque émettrice (banque de l'importateur) les vérifie minutieusement. S'ils sont complets et conformes puis elle procède au paiement soit par paiement à vue, différé, ou par acceptation.

➤ **Paiement (par la banque notificatrice à l'exportateur)**

Les fonds sont mis à disposition de l'exportateur par sa banque après réception du paiement de la banque émettrice. Pour la banque notificatrice, peu importe que le paiement soit à vue, différé ou par acceptation, elle ne paiera son client qu'après la réception de l'argent.

➤ **Remise des documents**

La banque de l'importateur lui remet les documents complets et conformes reçus de l'exportateur. Il peut donc prendre possession des marchandises et effectuer leur dédouanement.¹

➤ **Paiement**

L'importateur peut rembourser immédiatement les sommes déboursées par sa banque pour payer l'exportateur. Mais ce n'est pas ce qui se passe dans la majorité des cas. L'importateur a en effet réalisé beaucoup de dépenses pour le paiement et le dédouanement des marchandises. Il ne lui est souvent pas possible de payer sa banque en contrepartie des documents reçus. La banque lui fait un crédit qu'il rembourse selon une échéance déterminée avec l'argent gagné en vendant les marchandises si tout se passe bien. Ceci explique pourquoi la banque doit bien étudier le dossier de son client avant d'accepter l'ouverture d'un crédit documentaire.

2.2.6.3 Déroulement d'un crédit documentaire avec une banque confirmante

➤ **Expédition des marchandises**

L'exportateur expédie les marchandises selon les modalités convenues dans le contrat. Il reçoit du transporteur des documents attestant la prise en charge et l'expédition.

¹MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique Financière International, 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001, p 580.

➤ **La remise de documents**

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque

➤ **Paiement (par la banque confirmante)**

Après la réception des documents, la banque confirmante (banque de l'exportateur dans notre modèle simplifié) les vérifie minutieusement. S'ils sont complets (tous les documents sont bien présents) et conformes (Il n'y a rien de suspicieux), elle procède au paiement :

- Paiement à vue : la banque confirmante crédite le bénéficiaire de la somme indiquée dans le crédit documentaire confirmé.
- Paiement différé : la banque confirmante indique son intention de payer à l'échéance.
- Paiement par acceptation : la banque confirmante accepte une traite tirée sur elle-même par l'exportateur. La banque confirmante peut effectuer l'escompte de la traite à l'exportateur dans l'attente de la date d'échéance. Sinon le paiement sera réalisé à l'échéance de l'effet.

➤ **Envoi des documents**

La banque confirmante transmet l'ensemble des documents et, le cas échéant, la preuve du paiement ou de l'acceptation à la banque émettrice. Cette dernière vérifie à son tour que les documents sont conformes et correspondent à ceux qui ont été énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire. Elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout vice ou problème détecté. En cas de document manquant, elle doit aviser son correspondant

➤ **Paiement (par la banque émettrice)**

Après avoir vérifié que les documents sont complets et conformes, la banque émettrice paie son correspondant à vue ou à échéance selon les modalités convenues. Le fait que le paiement est à vue, différé ou par acceptation, détermine donc quand la banque émettrice règlera le crédit documentaire. Elle procède au paiement, la plupart du temps, par l'émission d'un message SWIFT MT202. L'instrument de paiement utilisé pour le transfert des fonds est le virement en l'occurrence.

➤ Remise des documents

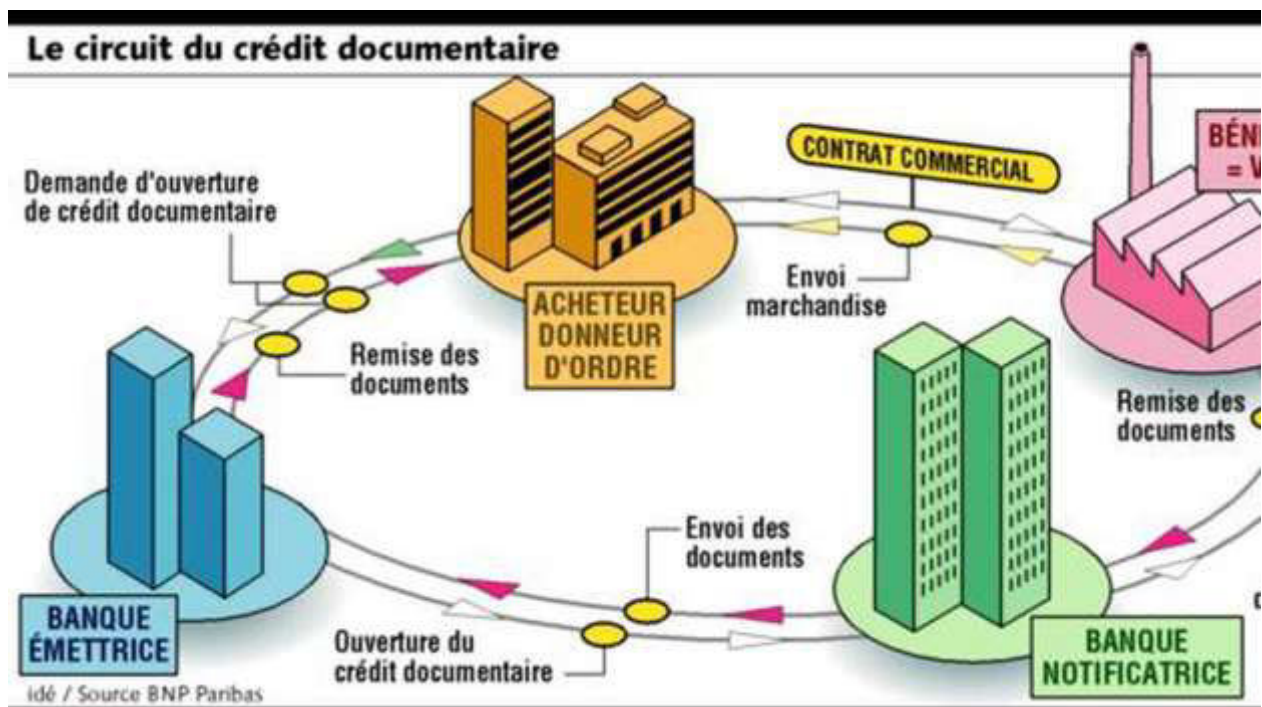
La banque de l'importateur lui remet les documents complets et conformes reçus de l'exportateur. Il peut donc prendre possession des marchandises et effectuer leur dédouanement.

➤ Paiement de la banque émettrice par l'importateur

L'importateur peut rembourser immédiatement les sommes déboursées par sa banque pour payer l'exportateur. Mais ce n'est pas ce qui se passe dans la majorité des cas. L'importateur a en effet fait de nombreuses dépenses pour le paiement et le dédouanement des marchandises. Il ne lui est souvent pas possible de payer sa banque en contrepartie des documents reçus. La banque lui fait un crédit qu'il rembourse avec l'argent gagné en vendant les marchandises si tout se passe bien.

Figure N°02 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source : <https://www.lesechos.fr/2003/12/le-schema-de-fonctionnement-com> consulté le 20/05/2021 à 11h00

2.2.7 Les avantages du crédit documentaire

- La sécurité vis-à-vis de l'exportateur : expédition des marchandises avant leur paiement, dûment prouvée par la liasse documentaire.
- La sécurité vis-à-vis du banquier/ recours contre la banque si elle ne respecte pas les instructions claires et précises données lors de l'ouverture.
- Moyen de pression sur le vendeur : fixation de différentes obligations à exécuter, dans un délai fixé à l'avance.
- Moyen de financement à court terme : l'acheteur ne paie qu'après la vérification de la conformité de liasse documentaire.
- L'exportateur est protégé contre le risque politique et/ou commercial.
- Avance de trésorerie et rapidité de paiement. La banque négociatrice règle la créance, ou accepte la traite directement dans son pays, après la vérification de la conformité des documents.
- Protection contre le risque technique : rédaction de l'ouverture du crédit par ses soins.
- Sécurité de remboursement : protection contre le risque commercial en exigeant un connaissance à son ordre pour exercer son droit de gage.

2.2.8 Les inconvénients du crédit documentaire

- Complexité : technique très procédurale qui met en jeu au minimum quatre parties qui ont chacune des obligations particulières.
- Lenteur : ouverture du crédit par l'acheteur.
- Examen des risques par la banque avant d'accepter de s'engager.
- Examen des documents par les banques.
- Coût : nombreuses commissions bancaires dont le nombre et le taux varient en fonction des éventuels incidents.
- Aucune garantie sur l'état et la qualité des marchandises.
- Risque de fraude.

2.3 L'encaissement simple (transfert libre)

Dans les transactions internationales et lorsqu'il existe une entente et une confiance total entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique du transfert libre (encaissement simple).

2.3.1 Définition

Le transfert libre consiste en l'acte par lequel l'acheteur « importateur » donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur « exportateur » auprès d'une banque étrangère, sans engagement, ni intermédiation d'autre banque, la banque de l'importateur se limite uniquement à l'exécution de l'ordre de transfert de ce dernier, appuyé des documents justificatifs d'usage remis par son fournisseur. Cette procédure permet l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, document de transport, et autres documents, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet sonbanquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.

Cette technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations de confiance,pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

2.3.2 Cadre réglementaire

La réglementation des changes en vigueur limite l'utilisation de ce mode de paiement uniquement pour l'importation des intrants, des pièces de rechange et des équipements nouveaux dans l'article 23 de la loi de finance Complémentairede 2011.

2.3.2 Déroulement de l'opération

Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.

Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.

A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

2.3.3 Avantages et inconvénients de l'encaissement simple

L'encaissement simple comporte différents avantages et inconvénient cité ci-après :

2.3.3.1 Avantages :

Cette opération se caractérise par la :

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

2.3.3.2 Inconvénients

Son utilisation comporte certains inconvénients tels que :

- Manque d'assurance pour l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.
- De plus, en étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.¹

2.4 Le contre remboursement

Le contrat remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite.

¹PASCO (Corine) : op, cit, p115 et p.116.

Figure N°03 : La réalisation du contre remboursement

Ce schéma illustre le fonctionnement du contre remboursement



Source : PASCO (Corine) : Commerce International 6^{ème} édition DUNOD, paris, 2006, p.115

2.4.1 Inconvénient du contre remboursement :

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur. Plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé.

2.5 Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur permet à un fournisseur de recevoir le paiement de ses ventes en avance, et donc de couvrir certains besoins financiers tout en permettant aux acheteurs de payer dans un certain délai. La banque de son côté prend en charge la créance le temps que le délai de paiement de l'acheteur se termine, ce qui facilite les finances du fournisseur et lui permet de s'étendre internationalement. En effet, le crédit fournisseur permet à ce dernier de conserver sa trésorerie ainsi que son fond de roulement, ce qui représente une sécurité.

2.5.1 Définition

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser (paiement en avance), au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur.¹

¹ BOUCHATAL (sabiha) :op.cit.P.60

2.5.2 Caractéristiques

Le crédit fournisseur exige que le contrat entre l'acheteur et le fournisseur doit être un contrat d'exportation de biens et/ou services. Le crédit peut être soutenu par une garantie COFACE.

Le montant du crédit fournisseur s'élève au montant payable à terme, comprenant les intérêts. Sa durée varie entre 18 mois et 7 ans lorsque le crédit est à court terme, et peut dépasser les 7 ans s'il s'agit d'un crédit à long terme.

Le crédit fournisseur peut également être payé par paliers afin de permettre au fournisseur de mobiliser les créances au fil du temps. Ce sont donc des paiements progressifs qui peuvent avoir lieu lorsque, par exemple, le contrat correspond à des livraisons partielles.

Pour ce qui est du taux d'intérêt du crédit fournisseur, il s'agit en général du taux d'intérêt minimum de référence (TICR) augmenté d'une marge. Le TICR est mis à jour le 15 de chaque mois.

2.5.2 Déroulement du crédit fournisseur

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

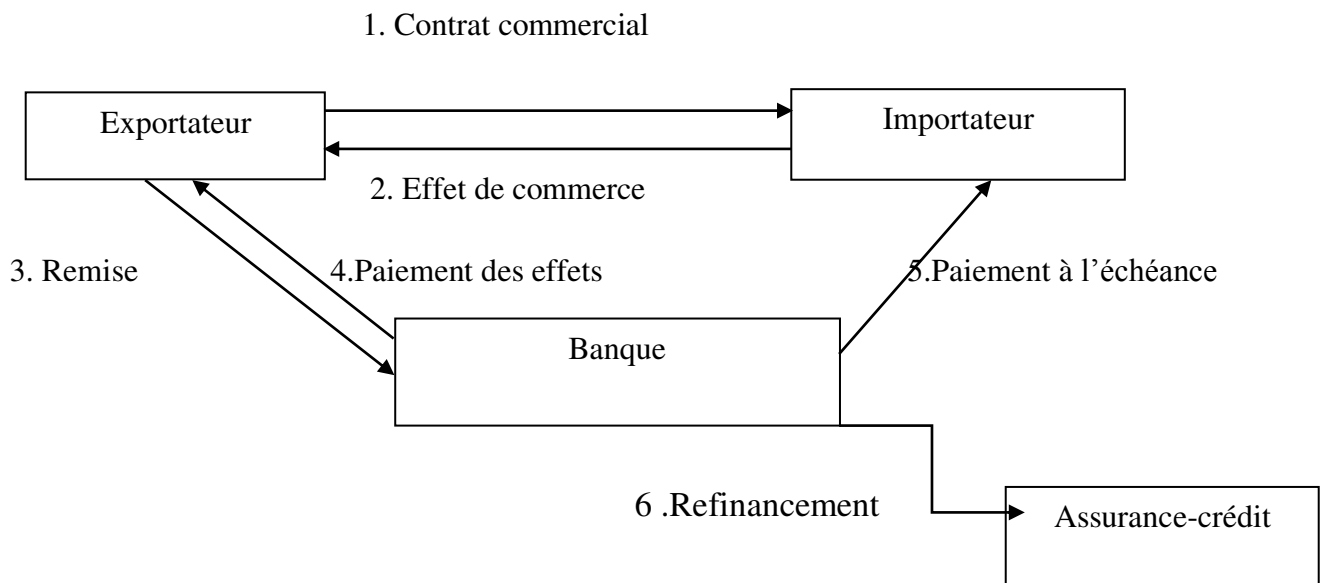
Tout d'abord, l'exportateur exprime sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux de la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent un contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas, par cette dernière.

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

Figure N°04 : Le déroulement d'un crédit fournisseur

Ce schéma retrace les différentes étapes du crédit fournisseur



Source : LEGRAN(G) et MARTIN (H) : Gestion des opérations import-export, 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003, P150.

2.5.3 Les avantages et inconvénients du crédit fournisseur

Le crédit fournisseur comporte une panoplie d'avantages et d'inconvénients

2.5.3.1 inconvénients

Le crédit fournisseur peut paraître intéressant, mais il faut être au courant qu'il représente des inconvénients également.

- Le fournisseur encourt les risques de non-paiement s'il ne se couvre pas auprès d'un assureur. Si l'acheteur ne paie pas, le fournisseur reste en effet redevable auprès de la banque.
- Même dans le cas d'une assurance, le fournisseur supporte la part non garantie du montant.
- Le crédit fournisseur a un coût (les intérêts, ainsi que la préparation et gestion du crédit) que le fournisseur subit.
- Pour l'acheteur, étant donné que le crédit fournisseur a un coût, il se peut que les prix augmentent afin de contrebalancer le crédit.

2.5.3.2 Les avantages

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- La simplicité de la rapidité de la mise en œuvre.
- Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

2.6 Crédit acheteur

Le crédit acheteur est considéré comme un moteur international de bien d'équipement, grâce au financement offert à l'acheteur et avec un soutien des autorités du pays exportateur sous forme d'une couverture des risques pris par les banques prêteuses ou d'un taux d'intérêt fixe, est un atout essentiel pour le fournisseur.

2.6.1 Définition

Technique de financement qui consiste à voir la banque du vendeur à octroyer à l'acheteur étranger un crédit afin qu'il puisse financer l'acquisition du bien. L'exportateur est ainsi réglé au comptant et le risque de non-paiement est assumé par la banque. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Un contrat financier (une convention de crédit), 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.

2.6.2 Caractéristiques

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

- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs
- Et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements.
- Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

2.6.3 Déroulement du crédit acheteur

L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial qui prévoit les modalités de paiement : montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur.

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.

Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).

L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons).

La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit (en générale 85 % du contrat) d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.

L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

Remarque

Lorsque le crédit acheteur fait intervenir : l'acheteur, le vendeur ainsi que leurs banques, il est dit **crédit acheteur libre**, s'il y a aussi l'intervention d'un organisme d'assurance, il est dit **crédit acheteur en garantie pure**, si de plus il y a l'organisme stabilisateur, il s'agit d'un **crédit acheteur réglementé ou administré**.

2.6.4. Avantages et inconvénients**2.6.4.1 Avantages****Pour l'importateur (acheteur)**

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 argument qui peut être décisif dans la négociation d'un contrat commercial.

L'acheteur peut en outre bénéficier :

- D'une **durée de crédit plus longue** que celle offerte par les banques de son pays ;
- De la possibilité d'**inclure les primes COFACE dans le financement**.

Pour l'exportateur (vendeur)

L'exportateur a, quant à lui, l'avantage :

- D'être **réglé au comptant**,
- D'être **dégagé du risque financier sur son acheteur étranger**, du suivi administratif du paiement, de la poursuite du débiteur défaillant,
- De voir la **créance supprimée de son bilan**.

2.6.4.2 inconvénients

- La longue durée du crédit le risque de change
- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

3.3 Les autres types de financement des exportations¹

Il existe d'autre type de financement des exportations qui sont :

3.3.1 Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Les crédits de préfinancement d'exportation sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à une entreprise, afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice.

3.3.2 L'avance en devise

L'avance en devises est une opération par laquelle une banque prête des devises à une entreprise exportatrice ou à une entreprise importatrice. A l'exportation, ce financement est appelé avance en devises export. A l'importation, on parlera d'avance en devises import. L'entreprise peut aussi procéder à l'ouverture d'un compte en devises.

3.3.2.1 L'avance de devise à l'exportation

Consiste à emprunter à une banque le montant en devise de la facture ou du contrat c'est à dire la créance détenue sur un client étranger et de vendre immédiatement ces devises sur le marché au comptant. Elles permettent à un exportateur de bénéficier d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se couvrir contre le risque de change à partir de la date de livraison pour des durées allant du très court terme (48h) jusqu'à 1 an. Ce crédit peut être contracté pour la durée de la créance majorée du délai de rapatriement des fonds.

C'est la banque qui supporte le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire et rembourse la banque de son crédit de devises. L'exportateur ne supporte que les intérêts de son emprunt.

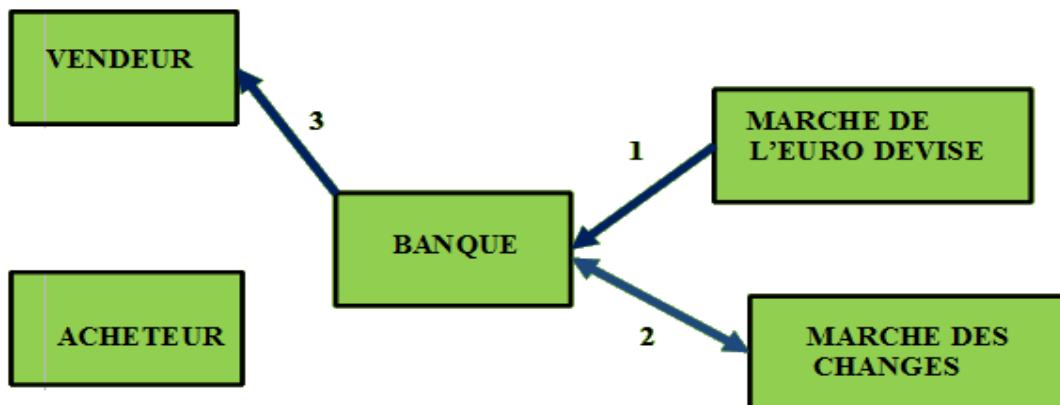
3.3.2.1 Déroulement d'une avance de devise à l'exportation

La banque emprunte les devises pour un montant égal à celui de la créance sur le marché de dinars-devise et elle change les devises contre des dinars sur le marché des changes

¹MANNAI(S) et SIMON (Y) : Technique Financière Internationale, 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001, p585

au cours au comptant. Puis la banque crédite le compte de l'exportateur en dinars (couverture du risque de change + financement).

Figure N°05 Schéma avance en devises



3.3.2.2 Avance en devises import

L'avance en devises à l'importation est un prêt que la banque accorde à l'importateur pour lui permettre de régler immédiatement une facture d'un fournisseur étranger. L'importateur remboursera sa banque à une date ultérieure. Lors de sa demande à la banque l'importateur devra présenter la facture de son fournisseur étranger ainsi qu'un ordre de virement ainsi qu'un document douanier attestant la réalité de l'opération.

3.3.2.3 Comptes en devises

Une société qui effectue régulièrement des transactions internationales peut ouvrir un compte en devise. Ce compte sert à encaisser les paiements clients et à décaisser les règlements fournisseurs dans la devise concernée. L'entreprise va donc économiser le prix de la couverture de son risque de change pour chaque transaction transitant par ce compte. L'utilisation d'un compte en devise permet à une société de posséder une trésorerie en devises.

Le compte en devise est particulièrement utilisé pour les sociétés qui réalisent des opérations de netting. Le principe du netting est de compenser les dettes et les créances des filiales afin de minimiser le montant des intérêts à payer.

3.3.3 L'affacturage

L'affacturage (ou « factoring ») est une **solution de gestion du poste clients** permettant de bénéficier de financements substituant aux crédits bancaires classiques

3.3.3.1 Définition

Consiste en la **cession des créances clients** à un établissement tiers spécialisé, appelé « le factor » qui permettra à l'entreprise de faire face à ses besoins de trésorerie et l'accompagnera dans toutes les phases de son développement.

Il s'agit d'une solution complète qui comprend :

- Le financement des factures ;
- La garantie du risque d'insolvabilité des clients ;
- La gestion du poste clients (relances, recouvrement, gestion des règlements).¹

3.3.3.2 L'affacturage export

L'affacturage export permet à l'entreprise exportatrice de déléguer la gestion des créances commerciales sur ses clients à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantie contre un risque éventuel d'impayé de clients.

Le factor dispose soit d'établissements ou de correspondants locaux, soit d'opérateurs polyglottes, maîtrisant parfaitement les particularités du commerce international.

L'entreprise va pouvoir bénéficier de plusieurs avantages :

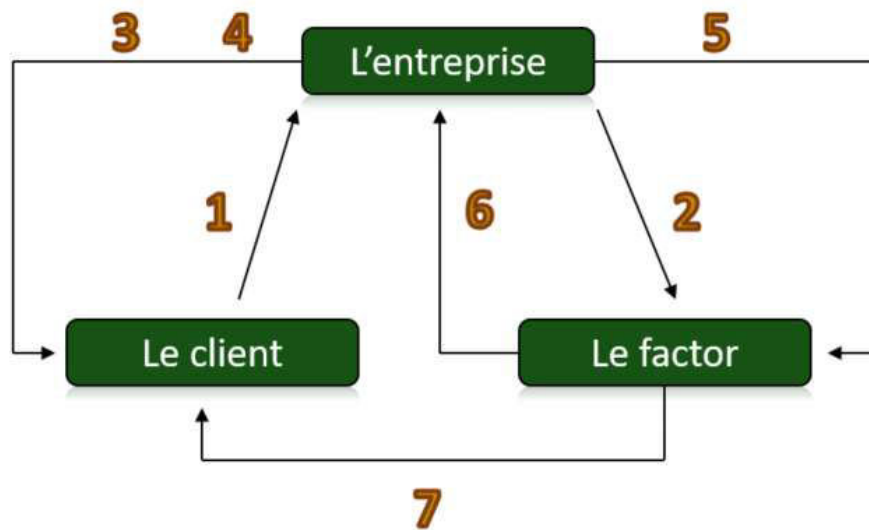
- Le suivi par pays, par client et par facture ;
- La gestion et le rapatriement des encaissements ;
- Le **recouvrement des créances export**, voire une couverture du risque de change.

Le factor lui assure un financement souple, évolutif et immédiat de ses créances internationales. Selon la devise de facturation.

¹<https://www.affacturage.fr> consulté le 21/05/2021 à 9h00

3.3.3.3 Fonctionnement de l'affacturage

Figure N°06 Schéma de l'affacturage



Suite à la signature du **contrat** avec le prestataire :

1. Le client passe une commande auprès de son fournisseur.
2. L'entreprise interroge son factor, qui, après analyse, lui attribue une ligne de garantie et le couvre contre le risque d'insolvabilité de son client.
3. L'entreprise effectue la livraison ou la prestation de service.
4. Elle facture à son client.
5. Elle transmet ses créances au factor. Cette cession peut être dématérialisée.
6. Le factor avance généralement jusqu'à 90 % du montant TTC des créances cédées, sous 48 heures. La partie non disponible est assignée à la constitution d'un fonds de garantie.
7. Le factor procède aux relances et au recouvrement jusqu'à réception du règlement de la créance

3.3.4 La mobilisation de créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est souvent dénommée cession dailly export. Cette procédure permet aux Vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs créances, à condition qu'elles existent juridiquement

et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou (billet à ordre avalisés par la banque) puis escompté.

Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versé par le client étranger.

3.3.5 Le Forfaitage

Le Forfaitage est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur. Cette technique 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. Les effets sont centralisés auprès de la société de Forfaitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer.

3.3.6 Le crédit-bail International (leasing)

Le crédit-bail est une technique de financement des biens d'équipements à usage professionnel.

Il consiste en l'achat ou l'acquisition d'équipement par le bailleur (Société de leasing) auprès d'un fournisseur étranger sur demande d'un importateur (le preneur) auquel il cédera l'usage de l'équipements en contre partie des loyers sans céder la propriété.¹

¹LECRAND (G), et MARTINI : commerce international, 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p.203

Conclusion

A travers ce chapitre, nous concluons qu'il est très important de choisir la technique de financement et de paiement qui présente le plus de sécurité et garantit le recouvrement des créances.

Souvent les techniques les plus sûres sont les plus coûteuses, le choix d'une technique dépend de plusieurs paramètres qui sont relatifs aux caractéristiques de la relation entre l'importateur et l'exportateur, s'il s'agit d'une relation de confiance ou nouvelles relations commerciales, de la situation de la trésorerie des deux parties contractantes, des garanties bancaires apportées par le fournisseur vis-à-vis de son client et de la situation politique et économique du pays de l'acheteur.

Le traitement des différentes techniques et méthodes de financement, montre que la remise documentaire et le crédit documentaire sont les techniques qui procurent un grand niveau de sécurité pour l'exportateur et surtout dans des situations où ce dernier ne connaît pas bien son client importateur.

Par ailleurs, d'autres méthodes moins complexes, présentes des avantages de simplicités et de frais sont utilisées, mais à conditions d'une relation de confiance totale entre les deux opérateurs tels le transfert libre.

Le prochain chapitre portera sur les différentes techniques de couverture des principaux risques liés au commerce international.

Chapitre III

Risques et Garanties du commerce extérieur

Introduction

Les opérations de vente à l'internationale dont l'objectif principale est d'échanger des biens et services en contrepartie d'une rémunération sont exposées à d'importantes risques. Ces opérations qui se déroulent entre deux opérateurs qui se trouvent dans des zones différentes et éloignées sont exposés aux risques que le vendeur ou bien l'acheteur ne puisse pas remplir leur part du contrat. Ces risques sont généralement liés aux modes de financement, aux opérations de change et de non-paiement de la marchandise.

L'exportateur et l'importateur peuvent se prémunir contre ces risques, en prenant des mesures adéquates et en utilisant des techniques de couverture de risque qui procurent un haut niveau de sécurité et s'adaptent à chaque situation, en effet, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles que les clauses relatives aux garanties, il existe aujourd'hui de nombreux produits bancaires et d'assurances qui permettent la couverture du risque que nous allons développer dans ce chapitre.

En effet, la première section portera sur les risques liés au financement du commerce international, la seconde section abordera les risques de non-paiement. La troisième sera consacrée aux garanties bancaires, et enfin la quatrième section évoquera la couverture du risque de change.

Section 1 : Les risques liés au financement du commerce international

Le financement des transactions commerciales internationales est soumis à des risques majeurs liés à l'utilisation des différents crédits documentaires, fournisseurs, acheteurs et remises documentaires.

1.1. Les risques du crédit documentaire**1.1.1. Les risques bancaires**

Ce sont les risques qu'encourent la des banques émettrices et notificatrice.

1.1.1.1. Les risques pris par banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale ; quel que soit la situation financière de son client, elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.

1.1.1.2. Les risques pris par la banque notificatrice

Dans le cas de notification d'un crédit par la banque, cette dernière examine les documents et note d'éventuelles réserves, elle ne prend aucun engagement, son rôle se limite à notifier le crédit pour l'exportateur et de le régler après l'encaissement des fonds reçus de la banque de l'importateur, ici le risque financier est donc nul pour la banque notificatrice.

En revanche, si le crédit est confirmé, la banque avec cette confirmation, s'engage doublement de couvrir le risque d'insolvabilité de la banque émettrice et le risque du pays. Dans cette situation si les documents présentés par l'exportateur sont conforme, elle devra le payer.

1.1.2. Les risques pris par l'acheteur

L'acheteur support le risque lié à la conformité et la qualité de la marchandise vue que le règlement est basé sur la conformité des documents, les produits en apparence conforme peuvent être de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il peut également déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

1.1.3. Les risques pris par le vendeur

L'exportateur support le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou nificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement.¹

1.2. Les risques liés à la remise documentaires

Dans les cartes d'une remise documentaire, les banques n'interviennent que comme mandataire de leurs clients respectifs, mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception contrairement au crédit documentaire.

1.2.1. Les risques pour la banque du vendeur

En cas de simple notification, la banque doit juste faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, par contre, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

1.2.2. Le risque pour l'importateur

Le risque est lié directement à la marchandise, Lorsque les produits ne sont pas conformes à la qualité ou à la quantité requise par l'importateur, les prix peuvent chuter, ou pire, le contrat peut être rompu. Pour l'importateur, les objectifs de vente ou de production ne seront pas atteints si les marchandises livrées n'ont pas la qualité ou la quantité attendue. Pour éviter ce risque l'importateur peut contrôler ces marchandises lors de l'expédition par un représentant sur place.

1.2.3. Le risque pour l'exportateur

- a) Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

¹- GARSYALT(P) et PRIAMI (S): Les opérations bancaires à l'international, éd .Banque –Editeur, Paris, 1999, P.123

- Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.
- b) Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur à retirer la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

1.2.4. Le risque des documents incomplets

Le risque est relatif à une insuffisance au niveau des documents nécessaires au commerce international comme les factures, les connaissements ou les assurances. Cela peut être aussi un manque dans le contrat de vente qui ne couvre pas certains points conformément aux lois ou aux codes en vigueur.

1.3. Les risques liés au crédit fournisseur

Les risques liés au crédit fournisseur sont :

1.3.1. Le risque de fabrication

C'est un risque qui concerne surtout l'exportateur, lorsque l'acheteur modifie illégalement ou annule la commande. Pour cause, le vendeur doit trouver de nouveaux acheteurs pour des produits partiellement ou complètement fini. Lorsque ce cas se produit, le prix est souvent inférieur à celui prévu au départ. Il se peut aussi que la marchandise ne soit

plus commercialisable, car elle n'est pas adaptable aux besoins spécifiques des nouveaux acheteurs.

1.3.2. Le risque de crédit

Ce risque surgit après l'expédition de la commande et que le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

1.3.3. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

1.4. Le risque lié au crédit acheteur

Il a deux risques liés au crédit acheteur :

1.4.1. Le risque de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.¹

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.⁴

1.4.2. Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé: le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

¹- GARSYALT (P) et PRIAMI (S): Les opérations bancaires à l'international, éd .Banque –Editeur, Paris, 1999, P.125

Section 2 : Les risques de non-paiement**2.1. Risques des pays étrangers**

Ce sont les risques liés à tous les événements dans les pays de l'acheteur ou du vendeur qui peuvent affecter le paiement ou la fourniture des marchandises, ces risques incluent les composantes politiques, sociales et économiques, le changement des réglementations du contrôle des changes, le manque de devise étrangère et le changement des politiques gouvernemental entraînent des risques de non-paiement.

2.1.1. Le risque commercial

Le risque commercial résulte de l'incapacité de l'exportateur à adapter ses produits aux exigences des acheteurs étranger, ce qui est souvent causés par le manque de connaissances du marché étranger. De plus, les changements que connaît le commerce mondial devient difficile à anticiper ainsi l'acceptabilité des produits est difficile à évaluer à cause des fluctuations des conditions de l'offre et de la demande,

2.1.2. Le risque politique

C'est l'un des risques majeurs dans le commerce international, il concerne toute forme d'agitation ou trouble, de guerre civile qui se manifeste dans un pays. Cela peut se produire de manière très inattendue en raison d'évènement de violences politiques, des émeutes ou bien des conditions de guerres. Le plus souvent, à cause d'une mauvaise situation de sécurité ou d'un blocus, l'exportateur ne peut plus fournir les marchandises conformément au contrat. Pour l'importateur, ce genre de crise peut engendrer une incapacité de paiement.

Dans le cas d'une crise diplomatique entre le pays de l'acheteur et du vendeur, les marchandises destinées à l'exportation courent un risque de saisie suite à des décisions politiques.

Même les importateurs doivent s'attendre à ces risques dans le commerce international, car à cause de la situation politique dans le pays de l'exportateur, le contrat ne peut pas être honoré, or, les marchandises sont confisquées où ne peuvent plus être exportés. L'importateur perdra sûrement les acomptes versés. D'ailleurs, cela signifie une perte de temps, puisqu'il faudra trouver de nouveaux fournisseurs.

2.2. Risque liés au transfert

C'est un risque difficile à cerner, car il détermine l'impossibilité de l'importateur à effectuer des opérations de paiement internationales. Cette restriction survient suite à des mesures gouvernementales ou législatives qui limitent ou interdisent l'exportation de devises étrangères, ce qui empêche le transfert d'argent à l'étranger.

Parmi les risques de transfère, il y a l'interdiction de paiement imposée par la loi à l'issue d'une décision souveraine d'un État sur un débiteur particulier d'effectuer des paiements. Elle n'est pas limitée dans le temps et si cette restriction s'applique à l'acheteur, alors le vendeur ne recevra pas d'argent de sa part.

Ensuite, il y a le Moratoire de paiement dans lequel, le pays de l'importateur suspend temporairement le paiement de ses engagements à l'étranger ou bien, il le remet à un certain temps. Dans ce cas, c'est un non-paiement temporaire qui pourrait être imposé comme lors des négociations d'un accord de dette par exemple.

Enfin, il y a l'interdiction de convention, par lequel les autorités publiques interdisent la conversion de la monnaie nationale dans la monnaie de l'exportateur. Ainsi, l'importateur ne pourra pas payer même s'il a les fonds nécessaires. Bien que le contrat soit bien rempli, le vendeur ne reçoit pas de paiement, et cela, malgré la capacité de l'acheteur à payer. Pour l'importateur, peut être touché aussi par ces risques dans le pays de l'exportateur si le paiement au titre des garanties n'est pas possible ou si les paiements anticipés ne peuvent pas être remboursés.

2.3. Le risque de change

Le risque de change concerne les risques qui dérivent de la fluctuation des devises. Dans le cas où les deux parties n'utilisent pas la même devise, elles doivent établir une devise de contrat qui s'agit toujours d'une monnaie étrangère, du moins pour l'importateur ou l'exportateur. De ce fait, l'un ou l'autre sera soumis aux risques liés à la variation du taux de change. Au cas où la monnaie du contrat correspond à la devise du pays exportateur, l'importateur doit payer un montant plus élevé en cas de dévaluation de sa propre monnaie.¹

¹- BOUCHATAL (sabiha): Le commerce international : paiement, financement et risque y afférant mémoire DESB, Ecole supérieur des banques, Alger, 2003, p85.

Section 3 : Les garanties bancaire

3.1. Cautionnement et la garantie

Le terme « caution » est utilisé souvent à tort en matière de garanties internationales, il est important de différencier la garantie du cautionnement travers leurs définitions.

3.1.1. Définition du cautionnement

«Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

3.1.2. Les principales garanties bancaires

Une garantie est un engagement délivré par une banque, le garant, d'ordre et pour le compte de son client, le donneur d'ordre, en faveur d'un tiers, le bénéficiaire. Aux termes de cet acte, le garant s'engage à payer une somme déterminée au bénéficiaire au cas où celui-ci estime que le donneur d'ordre est défaillant dans l'exécution des obligations que la garantie est destinée à couvrir. Son utilité est de protéger le bénéficiaire d'une rupture des obligations contractuelles du donneur d'ordre. la garantie bancaire se distingue par son caractère irrévocable et d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

3.1.2.1. Les garanties de marché

- Ce sont les plus courantes. Elles sont émises en faveur de l'acheteur étranger à l'occasion d'un marché de fournitures de matériel ou de travaux. Il s'agit de garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou d'exécution, de dispense de retenue de garantie, on distingue :

a) La garantie de soumission (BID BOND)

Lorsque le marché international est soumis à un appel d'offre, afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels. Dans le cadre d'une réponse, une offre de contrat

doit être établie, suivi d'une négociation pendant laquelle les conditions de l'offre initiale doivent être maintenues par le soumissionnaire.

Pour obliger le vendeur à garantir le maintien de l'offre initiale, une garantie de soumission lui est demandée pour couvrir ses obligations avec l'importateur au minimum dans les termes de son accord. Si les conditions s'éternisent ou ne respectent pas son offre initiale, l'importateur pourra appeler la garantie bancaire pour être indemnisé du non-respect de l'offre initiale par son contractant.

b) La garantie de bonne exécution

Appelé aussi garantie de bonne fin, elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de mauvaise exécution du contrat par le vendeur ou en cas de manquement de ces obligations.

Elle est donnée à la signature du contrat et garantit à l'acheteur que la livraison et le montage seront faits selon le contrat. La garantie de bonne exécution remplace la retenue sur la garantie qui est généralement prévue dans le prix du contrat. Le montant garanti varie entre 5% à 10 % de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire et dans d'autres cas lors de la réception définitive.

c) La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

Lors de l'établissement d'un contrat commercial international, un acompte est souvent exigé dès la signature du contrat par le fournisseur, cet acompte est versé par l'importateur afin de permettre au fournisseur de faire face aux premières dépenses. Or au moment où cet acompte est versé, il ne correspond en réalité à l'exécution d'aucune prestation particulière, d'où le risque pour l'exportateur d'empêcher l'acompte et disparaître dans la nature. Cependant l'acheteur ne versera l'acompte prévu que s'il reçoit une garantie de restitution de l'avance en cas où l'exportateur n'accomplirait pas ses engagements.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie entre 5% et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

d) Garantie de retenu de garantie

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie», elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.1.3. La garantie de paiement :

Emise par la banque de l'acheteur, elle vous prémunit contre un éventuel incident de paiement en vous garantissant le paiement du marché.

3.1.4. La lettre de crédit stand-by

Est une garantie, qui signifie qu'elle peut être mise en œuvre à la simple demande du bénéficiaire en cas de défaillance de l'émetteur, c'est l'importateur « donneur d'ordre » qui demande à sa banque d'émettre la lettre de crédit en faveur du vendeur. Ici, la banque s'engage à payer l'exportateur si son client importateur est défaillant.

L'exportateur utilise la lettre de crédit stand-by pour réclamer son paiement à la banque qui a émis la garantie, lorsque l'importateur n'a pas réglé la somme dans les délais en présentant les documents mentionnés sur la lettre de crédit stand-by. L'importateur garantit donc à l'exportateur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant.

La **Stand-By Letter of Credit (SBLC)** sous ses différentes formes :

- c) La « Standby commerciale » d'ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur, lui garantit le paiement des marchandises,
- d) la « Standby de marché » se substitue couramment aux garanties de marché présentées précédemment.

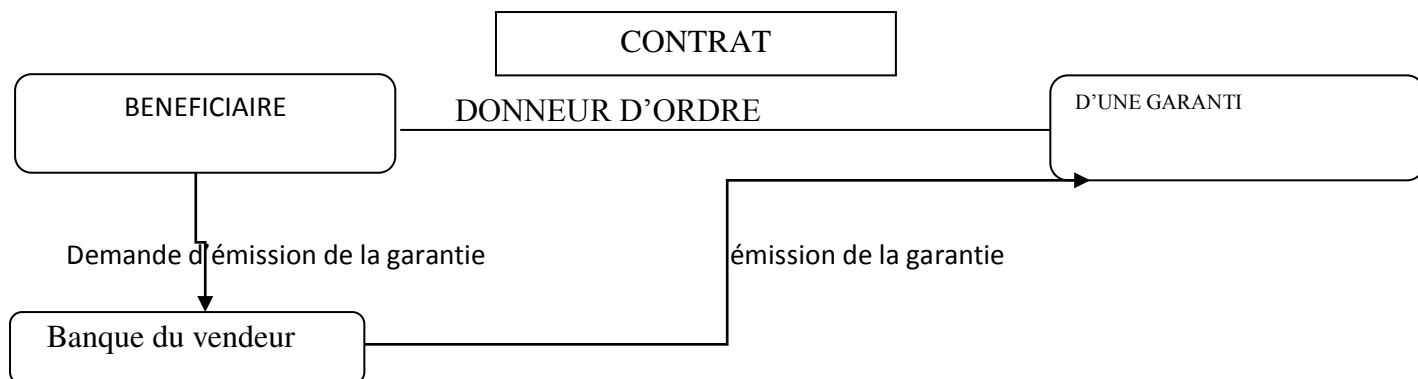
3.1.5. Les autres garanties

D'autres garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directs, indirects et l'assurance-crédit.

3.1.5.1 Les garanties directes

Lorsque la banque du donneur d'ordre émet la garantie directement envers le bénéficiaire

Figure N°07 : Schéma d'une garantie direct



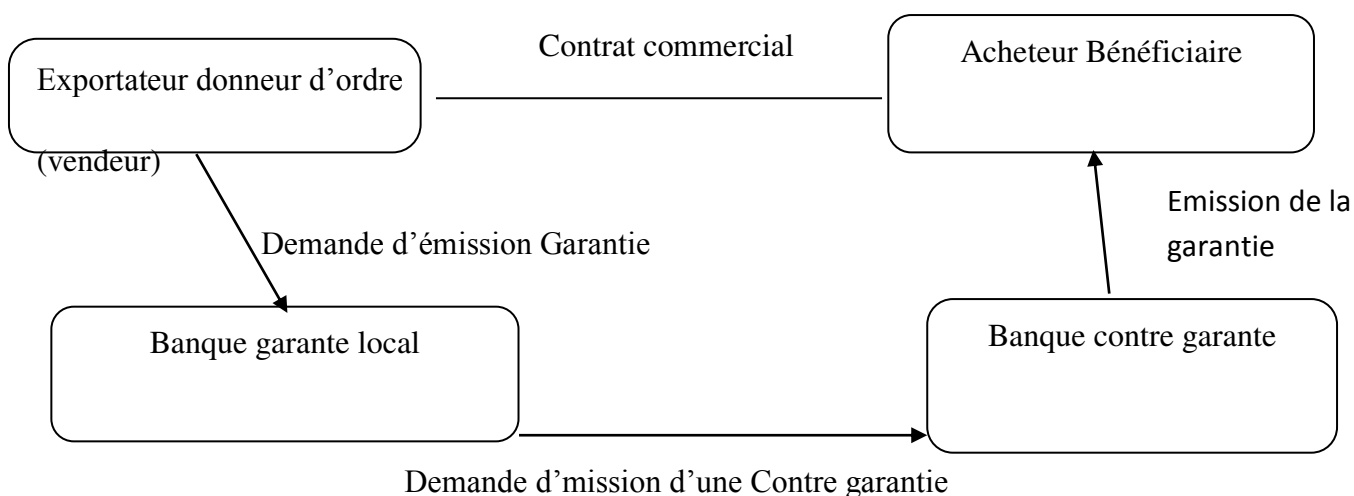
Sources : <https://docplayer.fr> consulté le 30/05/2021 à 22h00

3.1.5.2. Les garanties indirectes

Indirect si elle demande à une banque locale (correspondant) d'émettre la garantie pour son compte, ses instructions constituent la contre garantie.

Figure N°08 : Schéma d'une garantie indirect

Ce schéma explique la mise en place d'une garantie indirecte



Source : LEGRAND (G) et MARTIN (H) : commerce internationale, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, op.cit, p.181¹

¹- <https://cours-de-droit.net> la garantie bancaire internationale.
<http://ue.35.fr> 2021/07CI. P35

3.1.5.3 L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consenti un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de fabrication et elle permet

L'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

Section 4 : La couverture des risques

4.1. Définition de la couverture

La couverture est une pratique ayant pour but de couvrir, ou de compenser, totalement ou partiellement un risque.

Il existe plusieurs types de couverture que nous allons citer ci après :

4.2. La couverture du risque de non-paiement

Certes, les risques liés à l'exportation, comme à ceux des importations sont assez pensants pour l'exportateur comme pour l'importateur. Toutefois, en prenant les mesures adéquates, ils peuvent couvrir ou au moins diminuer ces risques. Il existe deux couvertures :

4.2.1 Couverture interne

a) Le choix des instruments et techniques de paiement

Le risque crédit est étroitement lié à la technique de paiement choisie, afin de couvrir les risques individuels. Seule une lettre de crédit confirmée dans la devise de son pays pourrait garantir les exportateurs de tous les risques. Les risques d'importation peuvent également être réduits avec des lettres de crédit, des opérations de change à terme et d'autres produits bancaires.

b) La clause de réserve de propriété

La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégrale du prix convenu.

Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où l'importateur ne pourrait honorer ses engagements.

c) Les mesures comptables

L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser l'instrument de paiement de son choix, afin de couvrir le risque de non-paiement de clients douteux, elle fait une dotation aux provisions pour ces clients ou elle procède à l'affectation des résultats en réserves pour auto assurance.

Le but de cette technique est d'amortir des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

4.2.2. Couverture externe

Les risques de non-paiement peuvent également être réduits à un niveau plus gérable avec l'appui des assurances, des banques et des sociétés d'affacturage.

- Le recours aux assurances

d) L'assurance contre le risque de crédit est d'une grande aide pour les exportateurs et les importateurs ainsi que pour les banques qui les financent. Le recours aux assurances permet de transférer le risque de non-paiement pour les compagnies d'assurances.

L'exportateur peut recourir à une souscription d'assurance auprès des assureurs crédit, en payant une prime d'assurance.

e) Le recours aux sociétés d'affacturage

Par l'affacturage l'exportateur transfère son risque de non-paiement à un organisme financier, cet organisme se chargera du recouvrement des factures et garantira le paiement de l'exportateur.

f) La garantie de paiement

Il s'agit de l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à garantir le paiement du montant de contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance.

Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

g) La lettre de crédit « stand –by » (LCSB)

Est une garantie bancaire à première demande documentaire pour assurer l'exécution d'un contrat ou d'une obligation. Elle se rapproche du crédit documentaire par la remise obligatoire de documents conformes et constitue une sécurité de paiement en cas de défaillance du donneur d'ordre.

- Par elle, la banque de l'importateur s'engage de manière irrévocable à indemniser l'exportateur s'il présente les documents réclamés comme preuve de créance.

4.3. La couverture du risque de change

Les opérations d'importations et d'exportations qui sont facturées généralement en devises différentes de celle du pays, sont confrontées au risque de change qui est lié à la variation du taux de change entre deux monnaies.

Ces variations de monnaie peuvent être à l'origine de gain ou de perte pour l'exportateur comme pour l'importateur. Il est donc très important pour toute entreprise travaillant sur le marché international de savoir les éléments et les méthodes de la gestion du risque de change.

4.3.1 Définition du risque de change

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse de cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères. De même, la hausse de taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères.

« Le taux de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre ».

4.3.2. Le risque de change de transaction

Le risque de change de transaction, est un risque qui naît du fait que des coûts ou des cash flows () futurs soient libellés en devises étrangères. En effet, si le cours de la devise change, le montant du cash flows ou du décaissement converti en monnaie nationale ou de compte est affecté par ce changement. Il se décompose en deux éléments selon la nature des transactions réalisées :

4.3.3. Le risque de change commercial lié aux opérations d'importations et d'exportation.

Ce risque est lié aux opérations d'importations et d'exportations facturées en devises étrangères.

L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère, Symétriquement, l'exportateur sera payé en devise et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

4.3.4. Le risque de change financier

Ce risque est attaché aux opérations d'emprunt ou de prêt libellées en monnaies étrangères.

4.3.5. L'identification du risque de change

Le risque de change certain est constaté lors de la signature du contrat irrévocable, dans une monnaie autre que la monnaie nationale, fixant le montant et la date de l'opération.

L'exportateur et l'importateur sont exposés à des situations de risque incertain :

4.3.5.1. Situation de risque incertain pour les importations

Un importateur se trouve dans une situation de risque certain lorsqu'il y a appréciation de la devise entre la date de conclusion du contrat et celle du règlement, dans ce cas l'importateur aura besoin de plus de monnaie nationale à convertir pour se procurer les devises nécessaires.

4.3.5.2 Situation de risque incertain pour les exportations

L'exportateur se trouve en situation de risque certain lorsque il y a dépréciation de la devise de facturation entre la date conclusion du contrat et le jour de l'encaissement. L'exportateur recevra moins de monnaie nationale.

4.3.6 Les techniques de couverture du risque de change

Afin de gérer et maîtriser les risques de changes, il faut tout d'abord connaître leur nature pour les identifier, les évaluer et en suite se couvrir. Pour ce faire les agents économiques ou les entreprises disposent de différents instruments financiers.

4.3.6.1 Les techniques internes

Il existe trois principales techniques de couvertures du risque de change :

a) Le Netting (compensation multinationale) :

Il consiste à effectuer tous les paiements internes entre la société-mère et ses filiales implantées à l'étranger. C'est une technique utilisée dans les grandes firmes. Chaque semaine ou chaque mois, le trésorier de la firme opère la compensation entre les flux de créances et de dettes de telle façon qu'il puisse connaître avec précision l'ensemble des soldes dans les devises. C'est à ce moment qu'il met en place les couvertures nécessaires. L'intérêt de cette technique est de réduire le nombre et le montant des transferts entre les filiales du groupe afin que de nombreuses opérations se soient plus en risque de change et de limiter ainsi la couverture aux seuls soldes.

- **Choix de la monnaie de facturation :**

Il s'agit ici de faire un choix, pour une monnaie qui comporte le moindre risque. Il est assez fréquent que l'entreprise qui exporte impose la monnaie de facturation. Si c'est sa propre monnaie, le risque est transféré sur le client étranger. S'il s'agit de la monnaie du client, elle est confrontée au risque de change. Enfin, si c'est une devise tierce qui est choisie, alors les deux partenaires sont confrontés aux risques de change.

- **Le Termage**

C'est une procédure par laquelle l'entreprise cherche à faire varier les termes du contrat (les délais) de paiement afin de pouvoir profiter d'une évolution favorable du cours de change. Si l'entreprise importatrice anticipe une appréciation de la monnaie de facturation, elle tentera d'accélérer le règlement du fournisseur, et en cas de dépréciation, elle cherchera à retarder le paiement. La situation est inverse pour une entreprise exportatrice. C'est-à-dire si la tendance à la hausse de la devise, elle sera tentée de retarder le paiement du client, mais lorsqu'il s'agit d'une baisse, l'accélération du paiement est souhaitable.

- **Paiement immédiat**

4.3.6.2 Les techniques externes

Lorsque l'entreprise ne peut pas à son niveau se couvrir contre le risque de change, elle intervient auprès de la banque pour procurer la couverture. Ainsi on peut distinguer entre les techniques suivantes :

a) Forwad (couverture à terme)

Il s'agit d'un accord d'acheter ou de vendre un actif à un prix et une date future précisée dans le contrat. En fait, la définition du forwad est identique à celle des contrats futurs à la différence près que ces deniers sont négociés sur un marché de gré à gré, entre banque et institution financières alors que les contrats de futures sont négociés sur un marché organisé, localisé à un endroit précis. De plus les contrats de futures sont des contrats standardisés en termes de montant et de date d'échéance, les contrats de forwad sont des contrats à terme non standardisés.

Bien souvent, lors du dénouement, les deux contreparties procèdent au règlement à la différence entre le prix négocié à l'avance et le prix du marché. Très peu de contrats font l'objet d'une livraison. Son inconvénient est de ne pas permettre à l'entreprise de bénéficier d'une évolution favorable des cours de change car il s'agit d'un engagement irrévocable.¹

b) swaps de devise

Il s'agit d'un contrat d'échange de flux financiers différents entre deux opérateurs, qui sont généralement des banques ou des institutions financières et ceux sur la base d'un taux et d'une échéance définis à l'avance.

Les swaps permettent d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours termes définis au moment du premier échange.

c) les avances en devises

Il s'agit d'un prêt en devise accordée par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche.

d) Affacturage**e) Option de change**

Une option est un contrat au terme duquel l'acheteur de l'option acquiert le droit d'acheter (option d'achat) ou de vendre (option de vente) une certaine quantité déterminée d'un actif financier ou d'une marchandise à un prix déterminé (prix d'exercice).

¹PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Les opérations bancaires avec l'étranger, La revue banque éditeur, Paris, 1995, p. 117.

Les risques de change et les techniques de couvertures L'option de change se distingue de contrat à terme, dans la mesure où elle représente un droit et non obligation.

Celui qui achète une option acquiert en effet le droit et non l'obligation, d'acheter (ou de vendre) des devises à un cours prédéterminé, et ne l'exercera que s'il en tire profit. A l'inverse, l'acheteur (vendeur) à terme de devise est contraint de dénouer sa position sur le physique, c'est-à-dire de prendre livraison des devises. La création de l'option est une réponse idéale au problème auquel sont confrontés les trésoriers et comble l'insuffisance des alternatives qui viennent d'être présentées.¹

L'option permet à l'opérateur de se garantir un cours minimal de vente de ses devises, ou maximal d'achat, tout en lui laissant l'opportunité de tirer parti d'une évolution favorable du marché. Elle combine l'avantage de la couverture à terme, en fixant un cours plancher ou plafond garanti, et celui de la position nue en donnant la possibilité au trésorier de ne pas exercer son droit, et de céder ou recevoir en conséquence les devises au cours comptant si les conditions du marché sont plus intéressantes.

Le droit d'acheter une devise A est appelé CALL A et celui de vendre une devise A est appelé PUT A. donc un call est une option d'achat et un put, une option de vente. On distingue trois types option :²

1-Option sur devise au comptant, Appelée couramment option sur cours SPOT

Se traduit par l'échange des devises sous-jacentes contre la devise de contrepartie. La livraison est effectuée au comptant, c'est-à-dire 48 heures ouvrables après la date d'exercice. Le cours de conversion est celui fixé dans le contrat.

2-Option sur factures

Est une promesse de livraison de devises à une date ultérieure et à un cours fixé dès l'origine. Ces contrats sont standardisés dans leurs montants et leurs échéances, traités sur des bourses de commerce. Ils équivalent à un contrat d'échange à terme sur un marché organisé.

¹DEBELS (V), DESMULIERS (G) et DUBUS (B) : Les risques financiers de l'entreprise, éditions ECONOMICA, Paris 1992. P.205

²FONTAINE (Patrice) : Marché des changes, PEARSON EDUCATION, Paris, 2009, P.134.

3-Option sur cours à terme

Est le droit d'acheter ou le droit de vendre à une certaine échéance une devise à terme dont la livraison ne s'effectuera qu'à une date ultérieure. Les modalités du contrat concernent tant la durée de vie de l'option que les termes du cours.

Conclusion

À travers ce chapitre sont mis en évidence les différents risques auxquels sont confrontés l'importateur et l'exportateur et exposées les différentes techniques de prévention et de couverture de ces risques. Ainsi nous concluons que seule une lettre de crédit confirmée dans la devise de son pays pourrait garantir les exportateurs de tous ces risques. Les risques d'importation peuvent également être réduits avec l'appui des assurances transport, des lettres de crédit, des opérations de change à terme et d'autres produits bancaires ainsi qu'une assurance contre le risque de crédit qui est d'une importance majeure pour l'exportateur comme pour l'importateur mais aussi pour les banques et les finances.

Le prochain chapitre nous allons voir la procédure et le déroulement d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire dans une banque.

Chapitre IV :
Procédures de déroulement d'un
crédit documentaire et la remise
documentaire

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

Introduction

Pour mieux assimiler les techniques de financement des importations et après une étude théorique sur ces dernières, nous allons procéder à une analyse d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire à l'import traité par la banque BNA agence 584.

Dans ce qui suit, on essayera en particulier de montrer comment un contrat commercial se réalise entre l'importateur et son fournisseur (exportateur) dans le cadre du crédit documentaire, puis dans le cas d'une remise documentaire.

En conséquent, Ce chapitre est subdivisé en trois sections, dans la première section on présentera la banque BNA, la seconde section portera sur le déroulement du Credoc au sein de cette banque, et la troisième section sur le déroulement de la remise documentaire.

Section 1 Présentation de la banque BNA

Dans cette section nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA, la présentation et l'organisation de l'agence d'accueil et le service de commerce extérieur.

1.1 Historique et présentation de la Banque National d'Algérie

La **BNA** a été créée le 13 juin 1966 et fut la première banque commerciale nationale à obtenir son agrément conformément aux dispositions de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit. Elle était orientée au financement de l'agriculture jusqu'à la création d'une banque dans ce domaine en l'occurrence la (BADR) en 1982.

La banque BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

En juin 2009 le capital de la BNA a été augmenté de 27.000 milliards de dinars algériens passant de 14.600 milliards de dinars algériens à 41.600 milliards de dinars algériens.

Par la suite, ce capital a encore été augmenté en juin 2018 passant de 41.6 à 150 milliards de dinars algériens.

Le réseau de la BNA est composé de plus de 220 agences réparties sur 20 directions régionales d'exploitation (DRE). Elle regroupe plus de 5 000 collaborateurs.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

1.2 Présentation de la Direction régionale d'exploitation TiziOuzou

La DRE de Tizi-Ouzou est un organe de décision, de gestion, de contrôle, de coordination et d'animation.

Il veille tant sur l'application des orientations que sur la rentabilité des sièges.

En effet, chaque DRE a un pouvoir hiérarchique sur un nombre d'agence, celle de Tizi-Ouzou, sise à l'avenue Abane Ramdane a le pouvoir hiérarchique sur certaines agences qui sont citées ci-après :

- Agence de Tizi-Ouzou -580, situé à 06, Boulevard Stiti Ali.
- Agence AP Tizi-Ouzou -583, situé à Carrefour du 20 Avril, Immeuble KESSI, Nouvelle ville 15000 Tizi-Ouzou.
- Agence de AZAZGA- 462, sise à Bd Commandant Ahmed Zaidat -15001 Tizi-Ouzou.
Agence de BOGHNI-577, sise à 36, sise rue des frères Mammeri 15003 Tizi-Ouzou.
- Agence de Larbâa Nath Irathen-578, sise à Avenue Abane Ramdane 15006 Tizi-Ouzou.
- Agence El Kseur -585, sise à rue MEZIANE H'MIMI 06003
- Agence de Draa Ben Khedda-584, sise à 24 rue KASRI Ahmed
- Agence Les OUADHIAS-582, sise à boulevard colonel Amirouche Ouadhias centre.

1.3 Présentation de l'agence BNA 584

L'agence BNA 584 est une structure d'exploitation chargée d'assurer la politique commerciale de la banque, elle est responsable du choix des priorités de la clientèle et de la mise en œuvre des moyens nécessaires pour atteindre des objectifs et satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité.

1.3.1 Mission de l'agence

L'agence BNA 584 exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, ses missions principales sont :

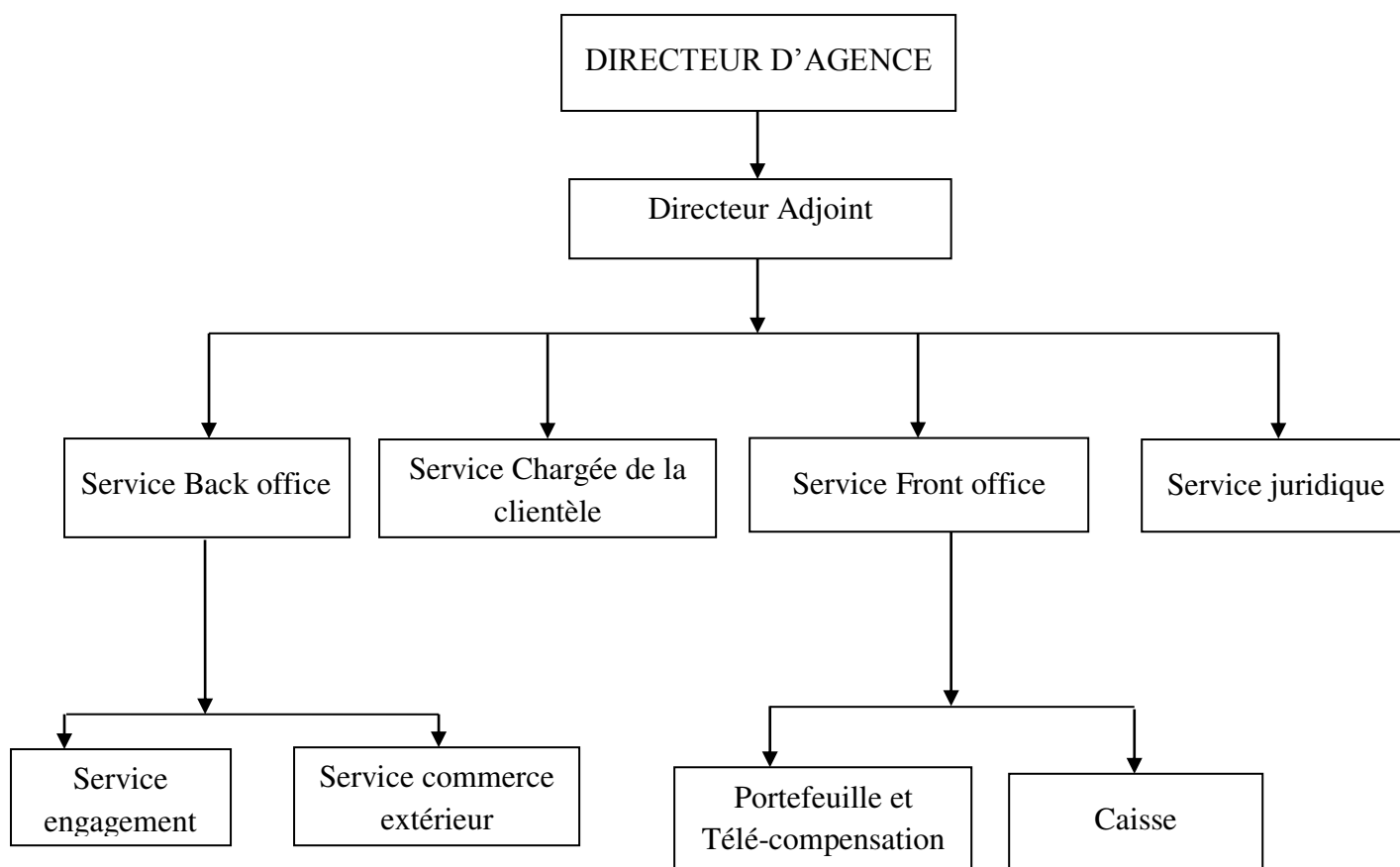
- Elle assure le service financier des groupements professionnels et des entreprises.
- Le traitement de toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virement, domiciliation et toute autre activité bancaires.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigés.
- Financement des opérations du commerce extérieur.
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts.

1.3.2 Organisation de l'agence BNA 584

Organigramme N°01 : L'organisation de l'agence BNA 584 est représentée d'une manière sommaire par l'organigramme ci-dessous :



Source : BNA 584

1.3.3 Les fonctions de l'agence

L'agence BNA est organisée en cinq (05) principaux services qui sont :

- Le service caisse
- Le service crédit
- Service comptabilité
- L'administratif
- Le commerce extérieur (service étranger)

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

1.3.4 Le 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 ses clientèles avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international.

Le service de relations extérieures assure les opérations suivantes :

- La domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Le traitement des opérations de remise documentaire et du crédit documentaire ;
- L'exécution des ordres de transferts correspondants à des opérations autorisées par la réglementation des échanges ;
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse ;
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettre de garanties et bond de cession bancaires...);
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie ;
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans un délai réglementaire.

1.3.5 Organisation du service étranger

La structure et organisation du service des relations extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Dans l'agence BNA 584, le service étranger est organisé comme suit :

1.3.5.1 Section domiciliation bancaire et apurement :

- La domiciliation des exportations et des importations des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- La déclaration faite par la BNA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation des comptes rendus à la banque d'Algérie ;
- L'élaboration des statistiques destinée à la hiérarchie.

1.3.5.2 Section remise documentaire : Elle est chargée notamment de :

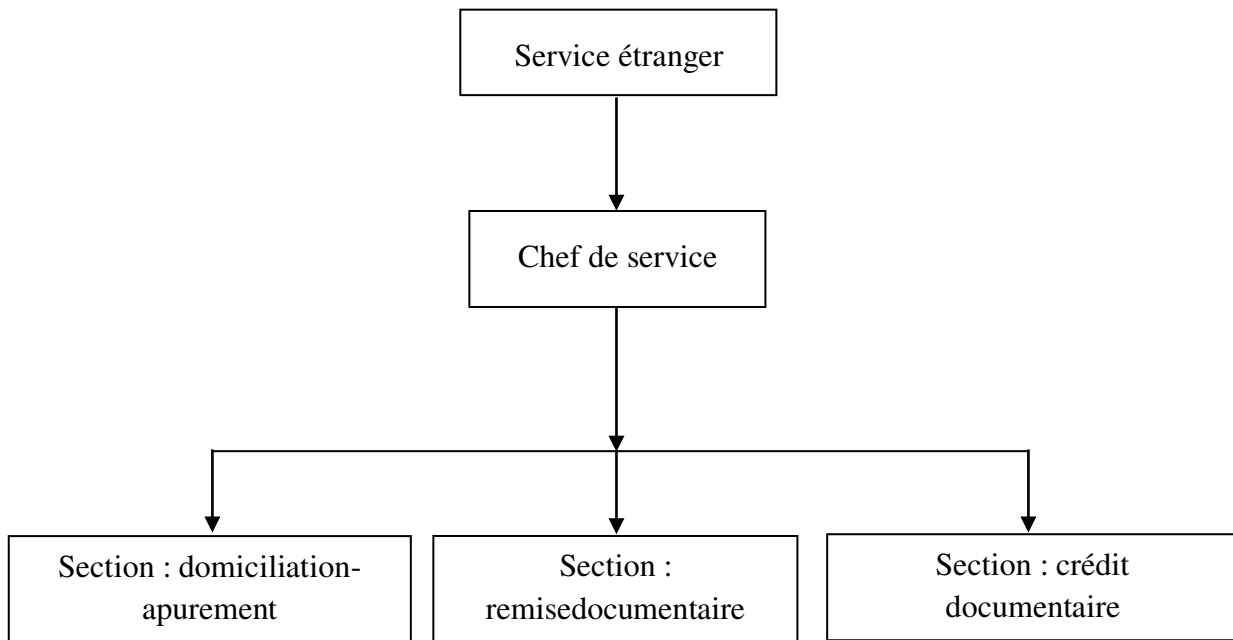
- L'ouverture des remises documentaires à l'import et export ;
- La variation des remises reçus des correspondants étrangers ;
- Transmission des remises au client contre règlement ou acceptation ;

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

1.3.5.3 Section crédit documentaire : Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures de crédit documentaire et leur mise en place ;
- Transmettre des dossiers de réalisation de Credoc reçues des correspondants et aviser l'ordonnance de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

Organigramme N°02 :Organisation du service étranger dans l'agence BNA 584



Source : Banque National d'Algérie « Agence A.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.

Afin de mieux comprendre le traitement et la réalisation de crédit documentaire et la remise documentaire, nous allons présenter par un cas pratique le déroulement d'une opération de crédit documentaire, nous illustrons les différentes étapes de sa réalisation de la présentation par l'importateur du contrat commerciale, du l'ouverture du crédoc jusqu'à l'apurement du dossier de domiciliation.

2.1 Présentation du contrat

Le contrat est conclu entre une entreprise importatrice Eurl AURES emballage spécialisé dans la fabrication des produits d'emballage de la wilaya de Tiziouzou et une entreprise française appelé DCM USIMECA pour l'achat d'une machine de perforation et découpe d'étiquette.

Le contrat est signé le 29/01/2019 entre les deux parties, il stipule que :

- Le prix de la marchandise a été fixé à un montant de :**52 000.00 euros fret maritime inclue**
- La marchandise doit être expédié au : **port d'Alger**
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **le 29/02/2019** date d'échéance de l'embarquement.
- Les conditions de règlement : **100 % par lettre de crédit irrévocable**
- Incoterms :**CFR**

2.2 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque BNA

L'ouverture d'un dossier de domiciliation se fait par la présentation de l'importateur pour la banque des documents qui sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation à l'import que doit remplir le client sur l'application de la banque et que la banque confirmera par la suite par un avis d'acceptation (annex1).

Avant toute demande de domiciliation, le client doit s'inscrire sur la plateforme de la pré domiciliation de la banque

- Une facture pro forma (annexe 2).

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

- Un engagement d'importation signé par l'importateur qui lui interdit la revente des produits en question en l'état (pour les marchandises destinées à la production et les services) (annexe3).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).
- Une attestation de taxe domiciliation bancaire sur une opération d'importation pour les produits destinés à la revente en l'état, lorsque les produits importés sont destinés à la revente en l'état, l'importateur paye une taxe de 10000 DA aux impôts.

Au niveau de la banque, le banquier doit s'assurer que la banque possède un dossier sur le client qui comporte les statuts, le registre de commerce, les coordonnées fiscales et parafiscales ainsi que la situation financière du client.

L'agent chargé de l'étude procédera à la vérification de la conformité des documents c'est-à-dire la conformité des signatures et l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur et le pré domiciliation sera validé avec le cours du jour (cotation commerciale du jour).

2.2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation

Une fois la demande de pré domiciliation est acceptée, l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation sur le système DELTA en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

Le numéro de domiciliation est composé de :

N° de guichet de domiciliation	Année/Trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
150104	2021/1	10	00017	EUROS

Source :BNA584

2.2.2 L'ouverture d'une fiche contrôle

Les documents fournis par l'importateur sont classés dans une fiche contrôle model F.D.I (annexe 4) qui est conservé au niveau de la banque pour le suivi et le contrôle.

Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importateur à savoir :

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

- L'agence ainsi que le nom de la banque
 - Des références concernant l'importateur
 - La date d'ouverture du dossier exemple le 01/03/2021
 - La date de vérification du droit au maintien de la couverture de change (6mois après l'ouverture) exemple le 01/09/2021.
 - Date d'inventaire du dossier (8mois après l'ouverture) le 01/11/2021
 - Des pièces justificatives présentées pour l'ouverture du dossier
- Le but de cette dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

2.2.3 La constitution de la commission de domiciliation

Au niveau de l'agence la comptabilisation des commissions et taxes s'effectuent par selon les écritures suivantes :

Tableau N°03 : La constitution de la commission de domiciliation.

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2500 ,00DA
Taxe 19%	475,00DA
Total commission de domiciliation (TTC)	2975,00DA

Source : BNA584

En fin le compte du client sera débité de 2975 ,00 DA lors de la domiciliation auprès de la BNA.

2.3.L'ouverture du crédit documentaire import

La banque procédera à l'ouverture du crédit documentaire sur la demande de son client, en suivant les instructions de la demande d'ouverture du la lettre de crédit (SE MAR) rempli par le client. Ces instructions se présentent comme suit :

1. Nom / raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) :**EURL AURES Emballage**
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA 584**
3. Mode de règlement : **Credoc irrévocable et confirmé payable à vue**

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

4. La date de validité du Credoc : **05/04/2019**
5. La date limite d'expédition : **15/03/2019**
6. Le montant de l'opération en lettre et en chiffre : **52000 ,00 EUROS cinquante-deux mille euros**
7. Le nom du bénéficiaire : **DCM USIMECA**
8. Le nom et l'adresse de la banque Notificative : **BNP RARIBAS IDF**
9. Incoterms : **CFR**
10. Les documents exigés pour le fournisseur sont :
 - ✓ Facture commerciale en 04 exemplaires
 - ✓ Jeu de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA
 - ✓ Certificat de conformité
 - ✓ Certificat d'origine
 - ✓ Certificat de non radio activité
 - ✓ Photocopie de l'EUR1
 - ✓ Liste de colisage
 - ✓ Une note de poids
 - ✓ Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable à la EURLAutres Emballage (originaux des documents cités au-dessus).
11. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
12. La nature de marchandise : **Machine de perforation et découpe d'étiquette**
13. Le transbordement : **interdit**
14. Le port d'arrivé : **Port d'Alger**
15. Achat de devise : **Le risque de change est supporté par l'importateur**

Cette demande d'ouverture doit être accompagnée d'une :

- Facture pro forma domiciliée ;
- De la carte NIF (numéro d'identification fiscal).

Lors de l'ouverture du crédit documentaire, le client demande à sa banque de demandé un pli cartable qui représente les documents originaux demandés dans la lettre d'ouverture et qui voyage avec la marchandise, en plus des documents qui vient par canal bancaire, afin de dédouaner la marchandise à son arrivée sans attendre les documents bancaires qui tardent généralement. Le pli cartable set remis par le capitaine de bord au client au à son transitaire.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

2.3.1 Vérification des documents par le Banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste pour le banquier à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.
Après ces vérifications, le banquier procède à l'ouverture du crédit documentaire par :
- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur le système DELTA en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire,
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

2.3.2 Emission du crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (Direction des opérations documentaires) un swift (MT 700) (ANNEX) pour notifier à la banque confirmatrice **BNP RARIBAS IDF**, l'ouverture d'un Credoc en faveur de son client DCM USIMECA.

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuilles, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, La DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

2.4 La réalisation du Credoc

La banque notificative notifie l'ouverture du Credoc pour son client, Ce dernier procède à l'expédition de la marchandise, et remet le pli cartable au capitaine de bord, et aussi il présente à la banque (banque notificative) les documents attestant l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise arrive au port d'Alger, le client importateur récupère le pli cartable et se présente à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

La banque enregistre le numéro de domiciliation sur les originaux de la facture et remet une au client avec d'autre document. La banque gardera un original de la facture et du connaissance BL pour son dossier.

Le client pour sa part constituera un dossier pour la dédouane et paye les frais de dédouanement de la marchandise. Le dossier de dédouanement comporte :

- ✓ Un original de la facture domiciliée et deux copies de la facture ;
- ✓ BL original ;
- ✓ Liste de colisage ;
- ✓ Certificat d'origine et certificat de conformité ;
- ✓ 3 copies du registre de commerce et l'agrément.

Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire à la banque BNA.

D'autre part , la banque(notificatrice) transmet les documents par canal bancaire à la DOD qui les vérifie leur conformité aux conditions du crédit puis les transmet à son tour à la banque BNA par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.la banque BNA s'engage à payer la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la DMFE(Direction des mouvements financiers extérieurs),qui envoi à son tour à la banque BNA une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui représente l'avis de débit(Annexe).

2.5 L'apurement du dossier de domiciliation

L'étape finale dans l'opération de domiciliation est l'apurement du dossier, dans ce cas la valeur de la marchandise importée doit correspondre au montant du transfert (les flux physiques doivent égaliser les flux financiers). Afin d'apurer le dossier de domiciliation ; le banquier doit vérifier les documents suivants :

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le D10 : Document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée (annexe) ;
- ✓ La formule 4 qui confirme que le transfert est effectué ;

Après vérification de l'apurement du dossier, le banquier envoie une déclaration d'apurement à la banque centrale.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

Section 3 : Le déroulement d'une remise documentaire

Après la description du crédit documentaire, nous présenterons le déroulement d'une opération de remise documentaire, afin de comparer ces deux types de finance et déduire lequel des deux est plus approprié pour les entreprises.

3.1 Présentation du contrat commerciale

Dans ce second cas, le contrat est conclu entre une entreprise importatrice algérienne SARL BTI de la wilaya de Tizi-Ouzou et une entreprise française TECHNOGENIA pour l'achat d'un produit PEIGNES FILIERES B8. Ce contrat a été signé entre les deux parties le 04/02/2021. Il stipule que :

- Le prix de la marchandise est été fixé à un montant de : **6511 euros**
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BNA 584**
- Le nom et l'adresse de la banque notifiative : **BNP Paribas**
- La marchandise doit être expédié au : **l'aéroport d'Alger**
- Modalités de paiement avec une : **remise documentaire à vue**
- Incoterms : **CPT**
- Payer d'origine : **France**
- Aéroport d'expédition : **Aéroport de Paris**

3.2 L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation se fait par la présentation de l'importateur pour la banque des documents qui sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe) ;
- Une facture pro forma (annexe 2) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).

Le banquier vérifie la conformité des documents avec la réglementation des échanges et du commerce extérieur

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

3.2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation

Comme pour le crédit documentaire, la remise documentaire passe aussi par la domiciliation bancaire, le banquier procédera à l'ouverture d'un dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique, relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année /trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
150104	2021 /1	10	00017	EUROS

3.2.2 L'ouverture d'une fiche contrôle

Le banquier classe les documents dans une fiche contrôle conserver au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

3.2.3 Constitution de la commission de domiciliation

La comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation se fait selon les écritures suivantes :

Tableau N° 04 : la constitution de la taxe de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	2200DA
Taxe 17%	374DA
Total commissions de domiciliation	2574DA

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

3.3 La réalisation de la remise documentaire

Le fournisseur remet la marchandise au transporteur principale et récupère le document de transport dans notre cas LTA (lettre de transport aérien) une fois la marchandise est envoyée, l'exportateur présentera à sa banque les documents stipulant la livraison de la marchandise, la banque accepte de vérifier les documents et les transmet par la suite à la banque de l'importateur par canal bancaire ;cette dernière vérifier la cohérence et conformité des documents étrangers et notifie par la suite à l'importateur la réception des documents. La banque remet les documents à l'importateur contre paiement afin de procéder au dédouanement de la marchandise.

3.4 L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement du dossier de domiciliation se fait en vérifiant les documents suivants :

- ✓ La facture définitive ;
- ✓ Le document douanier(D10) ;
- ✓ La formule 4.

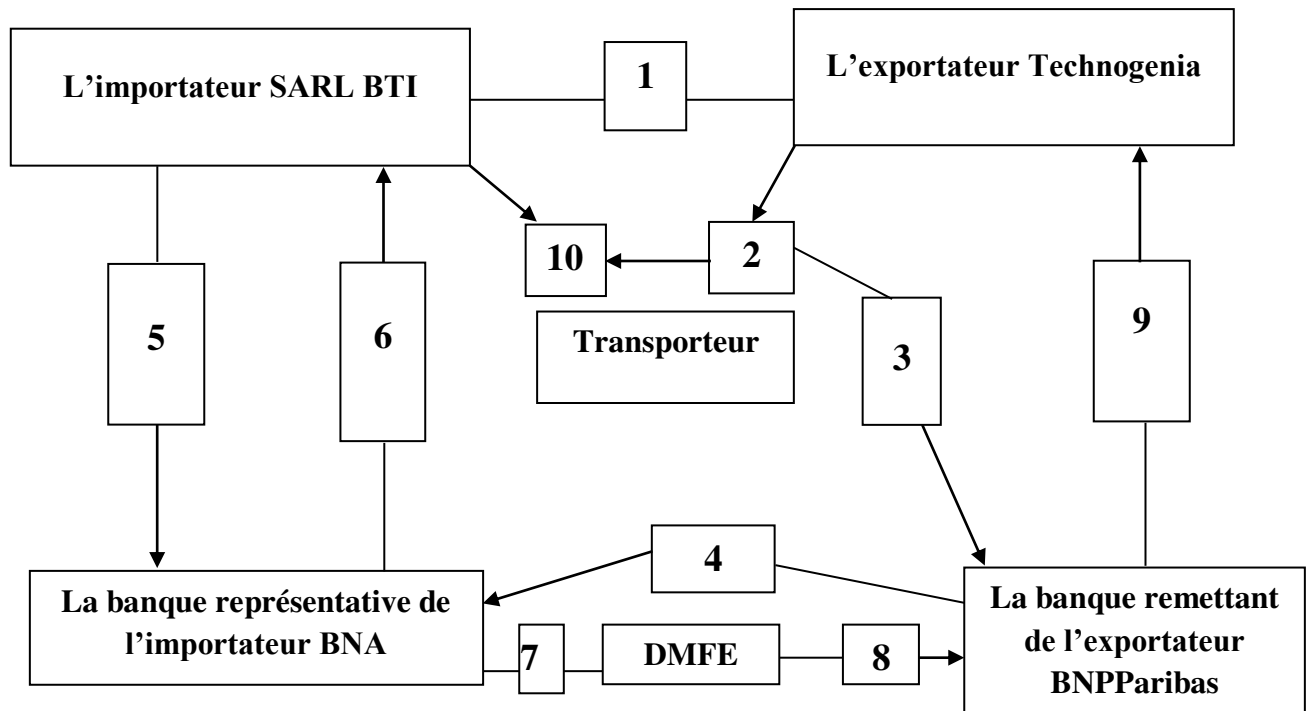
Après cette vérification de la conformité des documents, le dossier est apuré et une déclaration d'apurement est envoyée à la banque d'Algérie.

3.5 Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

Ce schéma retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (**SARL BTI**) et l'exportateur TECHNOGENIA

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

Figure N°09 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.



3.2.5.1' explication du schéma

- 1- L'exportateur (**TECHNOGENIA**) et l'importateur (**Sarl BTI**) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (**PEIGNES FILIERES B8**) d'une valeur de **6511 euro**, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.
- 2- L'exportateur (**TECHNOGENIA**) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (**SARL BTI**) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (**BNA584**). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
- 3- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (**BNPParibas**) par l'exportateur.
- 4- La banque remettante (**BNPPARIBAS**) transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (**BNA 584**).

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

- 5- L'importateur (**SARL BTI**) se domicilié auprès de la banque **BNA584**.
- 6- La banque présentatrice (**BNA**) remet les documents à l'importateur (**SARLBTI**).Contre paiement ou acceptation.
- 7- La banque présentatrice (**BNA 584**) donne l'ordre à la DMFE de payé l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque BNPPARIBAS.
- 8- La **DMFE** procède au règlement de la banque BNP PARIBAS
- 9- La banque remettante (**BNPPARIBAS**) informe l'exportateur (**TECHNOGENIA**) que le paiement a été effectué en sa faveur.
- 10- L'importateur (**SARLBTI**) Présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

Chapitre IV : Procédures de déroulement d'un crédit documentaire et la remise documentaire

Conclusion

Dans le cas d'une relation de confiance entre l'acheteur et le vendeur, la remise documentaire se présente comme le moyen le plus efficace du fait de la simplicité de sa procédure, sauf que la banque doit prendre toutes les procurations qui engagent sa responsabilité.

Dans le cas contraire, le crédit documentaire reste l'instrument le plus idéal et le plus sûr pour l'importateur et pour l'exportateur. Ce mode de paiement procure plus de sécurité pour les opérations d'échange entre le vendeur et l'acheteur, du fait qu'il est régi par une convention internationale et soumis aux règles et usances de la chambre de commerce international.

En effet, l'exportateur est sûr d'obtenir le règlement de marchandises vendues s'il respecte les exigences de son client, l'importateur pour sa part reçoit avant tout paiement les documents lui permettant d'être assuré de l'envoi de la marchandise et de sa qualité.

Sert que le Credoc est la technique la plus recommandée pour le paiement des opérations du commerce extérieur, sauf qu'il ne permet pas à l'importateur de se couvrir contre le risque de défaillance de l'exportateur. D'où la nécessité de la mise en place des garanties bancaire internationales, ces garanties sont émises par la CCI dont le but d'équilibrer les rapports de force entre importateurs et exportateurs.

Par ailleurs, les banques jouent un rôle très important dans les opérations du commerce extérieur, en plus de leur rôle d'intermédiaire et de conseillers pour ces clients, elles engagent leurs responsabilités dans certains cas concernant le paiement du fournisseur.

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons présenté et expliqué les différents éléments essentiels du commerce international, puis nous avons essayé de porter des réponses à la problématique qui a été posé au début de ce mémoire qui est de déterminer parmi les plusieurs techniques et modalités de financement, la mieux adaptée et la plus avantageuse à utiliser dans les transactions commerciales internationales.

Après avoir présenté les éléments de bases du commerce du internationale, nous avons abordé l'un des éléments les plus important des négociations commerciales internationale qui est le contrat commercial ou le contrat de vente, par lequel les deux parties contractantes se mettent en accord toutes en respectant les conditions de l'une et de l'autre. Puis nous avons examiné les techniques et les modes de paiement utilisés lors des règlements afin de déterminer la technique la plus sécurisée. En effet nous avons constaté que le choix de la technique de paiement dépend de la relation existante entre l'acheteur et le vendeur, ainsi lors d'une relation de confiance entre ces derniers il est préférable de recourir aux deux modes de paiement qui sont le transfert libre ou à la remise documentaire de fait de la simplicité de leur procédure, tandis que dans une relation douteuse ou lors d'une première opération d'achat, le crédit documentaire se présente comme le mode de paiement le plus idéal vu qu'il couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandises.

Dans notre étude théorique nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement afin de permettre au lecteur de comprendre mieux ces deux modes de paiement, par la suite nous avons passé à une étude pratique de ces deux modes de paiement au sein de la Banque National D'Algérie Agence 584.

Dans cette agence nous avons suivi le déroulement de quelques opérations du Credoc et de remise documentaire, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le commerce extérieur du fait qu'il procure pour l'acheteur l'assurance du règlement du montant de la marchande dans les délais avec la devise convenue dans le contrat de vente d'une part, d'autre part il offre pour l'importateur la garantie de recevoir sa la marchandise commandé avec paiement dans les délais conclus en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

D'après l'études faite sur le crédit documentaire émit par un importateur algérien en faveur d'un fournisseur français, nous affirme notre première hypothèse qui stipule que le crédit documentaire est la solution pertinente pour les deux parties contractuel(importateur et exportateur),le traitement du dossier a montré que les deux parties été satisfaite, l'exportateur

a reçu le paiement dans les délais suite à l'expédition de la marchandise et à la présentation de documents conformes, l'importateur pour sa part, il a reçu la marchandise dans les délais et les conditions du contrat.

La deuxième hypothèse selon laquelle le Credoc représente une garantie en matière de sécurité même pour les banques qui s'y engage est affirmée puisque les banques ont sécurisées leur engagement vis-à-vis de leur client, l'exportateur ne recevra pas son paiement s'il ne respecte pas les conditions du contrat, la banque émettrice n'endossera pas le connaissance au nom de son client si ce dernier ne paie pas la marchandise.

La troisième hypothèse relative à la remise documentaire dont la procédure est moins complexe que le crédit documentaire est vérifié, sa procédure est facile et repose sur la réponse sur l'envoi de l'exportateur de documents par canal bancaire, la banque émettrice remet les documents à son client contre paiement, cette procédure est simple et moins coûteuses.

Pour le cas de l'Algérie, le gouvernement à imposer le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement dans le but de freiner, réduire la facture d'importation et contrôler les échanges. Mais les importations algériennes n'ont pas connu une baisse ce qui justifié la nécessité de la suppression de cette mesure.

Les problèmes économique ne peuvent pas être résolu seul par un moyen de paiement, mais par la révision des stratégies tracées dans les différents domaines afin d'assurer une autonomie et d'éviter l'appartenance étrangère.

Bibliographie

Ouvrage :

- RAINELLI (Michel) « *le commerce International* » édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003.
- CHAUVIER (Stéphane) « *le contrat international* », édition VUIBERT, Paris, 2007
- Incoterms 2000, Edition Grand Alger Livres (G.A.L), Alger, 2006.
- BERNET(Rolland) « principe de technique bancaire », édition Dunod, Paris 2008
- MANNAI (S) et SIMON (Y) « *Technique Financière International* », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001.
- LEGRAN (g) et MARTIN (H) « *Gestion des opérations import-export* », 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003.
- LECRAND (G) et MARTINI « *commerce international* », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010.
- GARSYALT (P) et PRIAMI (S) « *Les opérations bancaires à l'international* » ; Ed. Banque-Editeur, Paris, 1999.
- DEBELS (V), DESMULIERS (G) et DUBUS (B) « *Les risques financiers de l'entreprise* », éditions ECONOMICA, Paris 1992.
- FONTAINE (Patrice) : « *Marché des changes* », PEARSON EDUCATION, Paris, 2009.

Mémoires et Thèses :

- Cherigui Chahrazed « *Le financement du commerce extérieur par les banque Algériennes* » université d'Oran, 2013/2014.
- AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, « *Mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur* », Université A/mira Bejaia, 2003.
- Amloukkas (A), Gueddoudj (F) et Zelouche (K) « *Le Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie* »mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- Souakri Halima, « *le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire* » ESC, juin 2009.
- BOUCHATAL (sabiha) « *Le commerce international : paiement, financement et risque y afférant* », mémoire DESB, Ecole supérieur des banques, Alger, 2003.

Revues :

- Karim (Méhari), Charlène (Caussanel), « le petit guide des contrats internationaux », Edition CCI Picardie, 2015.
- Guide pratiques incoterms 2020 ; Edition global negociator, Paris ,2020
- GERER VOS OPERATIONS D'EXPORTATION, documents et contrats de transport Edition, BUSINESS France, 2015.
- Réglementations et formalités internationales, Edition C.C.I côte d'or ,2015
- PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, Paris, 1995.

Articles et documents divers :

- Règles et Usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU600, The world busines organisation, révision 2007.

Textes et Lois :

- Code civile algérien 2007.
- LFC, 2009, 2011.

Sites et web :

www.economie.trader-finance.fr

www.iccwbo.org/about-icc

info@globalnegotiator.com

www.reingex.com

www.comprendrelespaiements.com

www.lesechos.fr/2003/12/le-schema-de-fonctionnement-com

www.affacturage.fr

www.docplayer.fr

www.cours-de-droit.net

www.ue35.fr2021/07CI

Liste des figures

Figure N°01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	49
Figure N°02 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.....	61
Figure N°03 : La réalisation d'un contre remboursement	65
Figure N°04 : Le déroulement d'un crédit fournisseur.....	67
Figure N°05 : Avance en devises.....	72
Figure N°06 : L'affacturage	74
Figure N°07 : La Garantie direct.....	87
Figure N°08 : La garantie indirecte.....	87
Figure N°09 : Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.....	112

Liste des organigrammes

Organigramme N°01 : L'organisation de l'agence BNA 584.....	100
Organigramme N°02 : Organisation du service étranger dans l'agence BNA 584	102

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Le numéro de domiciliation des importations.....	30
Tableau N°02 : Le numéro de domiciliation des exportations.....	34
Tableau N°03 : Constitution de la commission de domiciliation crédoc.....	105
Tableau N°03 : Constitution de la commission de domiciliation remise documentaire	110

Liste d'annexes

Annexe N° 01 : Avis d'acceptation

Annexe N°02 : Une facture pro forma

Annexe N°03 : Un engagement d'importation

Annexe N°04 : Fiche contrôle model F.D.I

Annexe N°05 :Swift

Annexe N°06 : Formule 4

Annexe N°07 : D10

Liste des abréviations

CCI : chambre de commerce international

TVA : Taxe sur valeur ajouté

Liste des abréviations

GATT:General Agreement on Tariffs and Trade

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

CCI :Chambre de Commerce International

RUU : Règles et Usances Uniformes

TVA : Taxe sur Valeur ajoutée

D10 : Déclaration douanière

BL:Bille of Lading

IATA: International Air Transport Association

HAWB : House Air Waybill

COTIF : Convention Transports Internationaux Ferroviaires

BCB : Bon de Cession Bancaire

F4: Formule 4

SWIFT:Society for Word wide Interbank Financial Telecommunication

IBAN : Identifiant du compte du bénéficiaire

TICR : Taux d'intérêt Crédit Référence

Listes des figures

Figure 01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	49
Figure 02 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.....	61
Figure 03 : La réalisation du contre remboursement.....	65
Figure 04 : Le déroulement d'un crédit fournisseur.....	67
Figure 05 : Avance en devises.....	72
Figure 06 : L'affacturage.....	74
Figure 07 : Garantie direct.....	87
Figure 08 : Garantie indirect	87
Figure 09 : Organisation du service étranger BNA584	102
Figure N°10 : Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.....	112

Listedes tableaux :

Tableau N°01 :Le numéro de domiciliation des importations.....	30
Tableau N°02 :Le numéro de domiciliation des exportations.....	34
Tableau N°03 : Représentation des différents cas de déclaration après l’apurement.....	35
Tableau N°04 : La constitution de la commission de domiciliation	105

Résumé

Au cours du traitement de ce thème le financement et le risque du commerce extérieur, une étude de cas à été réalisée au sein de la banque nationale d'Algérie.

Cette étude à pour but de montrer l'importance des techniques et des moyens de paiement utilisé lors des règlements des opérations du commerce international, toute en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire ainsi que les différents risques auxquels sont confrontés les deux opérateurs (importateur /exportateur).

Les résultats les plus important de cette étude montre que le Crédit documentaire demeure l'instrument de paiement le plus sure,étant un engagement irrévocable et à première demande émis par la banque en faveur de son client et couvre largement des risques différents associés aux opérations d'importations et d'exportations.

Mots clés : le contrat de vente international, le crédit documentaire, le garant, le contre-garant

Abstract

During the treatment of this theme the financing and risk of foreigntrade, a case study Was conducted at the National Banque of Algeria.

This study aims to expose the importance of techniques and means of payment used for the international trade transactions, with a zoomed in on the documentary credit and the furnishing of documentary, as well as the main risks to which face the operators (importer/exporter).

The most important results of this study have shown that the documentary credit still the only secure payment instrument, being an irrevocable and first demand commitment issued by banks that largely cover different risks associated with to export and import operations.

Key words:The international sales contract, the documentary credit, thequarantor, the counter-guarantor.