

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE Mouloud MAMMARI DE TIZI OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales.
Option: Finance et Commerce International.

Thème

Les moyens de paiement et de financement du
commerce extérieur
Cas Banque de l'Agriculture et du
Développement Rural (BADR) de Tizi-Ouzou
Agence N°580

Présenté par :

MR AMRAOUI Rabah

Encadré par :

MR ABIDI Mohammed

Président : Mr, OUALIKENE Selmi, Professeur, UMMTO

Encadreur ABIDI Mohammed, MCB, UMMTO

Examineur : Mr GHEDDACHE Lyes, Professeur, UMMTO

Promotion : 2022/2023

Remerciements

Tout d'abord, je tiens à remercier le bon dieu le tout puissant de m'avoir donné la force et le courage de mener à bien ce modeste travail, également je remercie infiniment mes parents, qui m'ont encouragé et aidé à arriver à ce stade de ma formation.

Je tiens à remercier tous ceux et celle qui ont contribué à finaliser ce modeste travail.

Je remercie en premier lieu vivement mon promoteur qui m'a assisté tout au long de ce mémoire de master, ses orientations et ses conseils sont de grande utilité pour le finaliser

Sans oublier de remercier les membres de jury pour l'honneur qu'ils m'ont fait en acceptant d'évaluer mon travail.

Ainsi les encadreurs au sein de la banque BADR de T.O pour leur présence, conseils, et leur disponibilité qui m'ont été bénéfique pour la réalisation de mon stage pratique.

Enfin, je tiens à remercier tous ceux qui m'ont aidé et assisté, je leur exprime ma gratitude

Sans oublier ma famille qui m'a toujours soutenues et à tout ce qui ont participé à la réalisation de ce mémoire. Ainsi que l'ensemble des enseignants qui ont contribué à ma formation.

Liste des abréviations

Sigle	Signification
AID	Association Internationale pour le Développement
BIRD	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
BL	Bill of Lading
CIP	Carriage And Insurance Paid
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At Terminal
DDP	Delivered DutyPaid
DP	Documents contre Paiement
FCA	Free Carrier
FMI	Fond Monétaire International
FOB	Free On Board
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HOS	Heckscher Ohlin Samuelson
Incoterms	International Commercial Terms
LTA	Lettre de Transport Aérien
OMC	L'Organisation Mondiale du Commerce
OMD	L'Organisation Mondiale des Douanes
PMA	Pays les Moins Avancés
SFI	Société Financière Internationale
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I: Eléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur.....	5
Introduction	6
Section 01 : Généralités sur le commerce international	7
Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce international	17
Section 03 : Les intervenants lors de déroulement des opérations import - export.....	24
Conclusion.....	32
Chapitre II: : Les techniques de paiement et financement du commerce extérieur	33
Introduction	34
Section 01: Les moyens de paiement à l'international.....	35
Section 02 : Les techniques de paiement	39
Section 03 : Les garanties bancaires internationales	51
Conclusion.....	56
Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR.....	57
Introduction	58
Section 1 : présentation générale de la banque d'agriculture et de développement Rural « BADR ».....	59
Section 01 :	59
Section 3 : Procédure de mise en place du Credoc	70
Conclusion.....	80
Conclusion générale	82
Bibliographie.....	85

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au de la des frontières géographiques, linguistiques, raciales au religieuses, en raison

Introduction générale

de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelque fois d'une question de survie. En effet les ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables par fois une stabilité sociale, mais non dispensable sur place, devaient être acheminés en provenance d'autre pays.

A partir du dix-neuvième siècle les marchés mondiaux ont été ouverts à nombre croissant de l'entreprise et de producteurs. Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne pouvait donc se permettre de vivre en autarcie, c'est pourquoi les autorités de chaque ont tracé comme stratégie le développement des relations commerciales avec l'étranger car les échanges économiques, extérieurs d'un pays reflètent sa situation économiques, ses forces et ses faiblesses, de même que sa place et son poids au sein de la communauté internationale. Orienter le commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux a toujours été l'un des objectifs prioritaire de toute politiques dans une société moderne.

Par conséquent, la mondialisation a permis en particulier le progrès technologique dans le transport, qui a favorisé l'ouverture des économies nationales, non seulement aux échanges des biens mais aussi aux investissements et aux mouvements des capitaux financiers.

La mondialisation et la libéralisation des échanges commerciaux sont des thèmes économiques d'actualité et très médiatisés.

Toutes fois, pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de pensées car, de tout temps, les opérations commerciales ont subi l'effet des coûts de transaction, de transport et des changes.

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Le financement contribue au commerce international dans quatre domaines : la facilitation des paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et des expéditions. Toute transaction de financement du commerce implique une combinaison de ces quatre éléments, adaptée aux circonstances d'un marché donné ou d'une relation commerciale particulière, l'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un

Introduction générale

système de procédures efficaces, modernes et simples, condition essentielle pour l'édification d'un environnement compétitif pour soutenir le développement du commerce extérieur.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Certes, un contrat de vente bien négocié et un crédit documentaire bien conçu et suivi par un personnel compétent permettent de circonscrire la méfiance entre les contractants et d'écarter les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Problématique

Afin d'éviter les risques délicats et parfois complexes, les établissements bancaires n'ont pas cessé d'imaginer les techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérations du commerce extérieur, et de proposer les techniques de couvertures adaptées à chaque risque.

Donc la question que nous pouvons poser est de savoir : **comment se déroule le financement d'opération du commerce extérieur par CREDOC ?**

C'est dans cette perspective que nous proposons de répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les théories du commerce international ?
- quel est le rôle de la banque algérienne dans le financement des opérations du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement liées au financement du commerce extérieur ?
- Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?
- Comment les banques algériennes procèdent-elles à la réalisation des opérations du commerce extérieur par le crédit documentaire ?

L'étude se présentera en quatre chapitres dont le cinquième est consacré pour un cas pratique afin de répondre à ces interrogations. :

Structure du mémoire

Pour répondre à la problématique et sous-questions posées, nous avons réparti notre mémoire en trois chapitres :

Introduction générale

- le premier chapitre sera consacré à un aperçu théorique de commerce extérieur, théorie et intervenants et les documents du transport.
- le second chapitre porte les techniques de financement du commerce extérieur en général et par credoc en particulier.
- le troisième chapitre traite une étude de cas de la banque de développement local « BADR » dans le financement du commerce extérieur par credoc.

Chapitre
I :Élémentsfondamentauxdesopération
sducommerce extérieur

Introduction :

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre deux ou plusieurs espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique pour la circulation des biens à travers les régions du monde, et qui seront consommés ailleurs. Le commerce renferme les opérations d'importation, les opérations d'exportation et de transit.

Ce chapitre est consacré à comprendre le contexte du commerce international au sens étroit, où il est scindé en trois sections,

- La première section traite des Généralités sur le commerce international,
- La deuxième section s'étalera sur les documents utilisés dans les échanges commerciaux à l'international,
- et enfin, la troisième section porte sur les différents intervenants lors des opérations du commerce extérieur.

Section 01 : Généralités sur le commerce international

Le commerce international a connu plusieurs mouvements depuis le 20^{ème} siècle autant sur le plan national ou mondial, aidé par le développement des entreprises et l'économie mondiale, mais surtout l'apparition des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Les exportations et les importations de marchandises ont pris de l'ampleur, et sont devenues un des fondements de la croissance économique d'un pays.

1.1. Définition, rôle et évolution du commerce international

Nous présenterons ici la définition et le rôle du commerce extérieur

1.1.1. Définition du commerce international

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et de services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation-étranger, c'est l'exportation et dans le sens étranger-nation c'est l'importation.¹

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques, et au sens large, il correspond à l'ensemble de marchandises (biens/services) qui circulent entre les espaces économiques.²

1.1.2. Le rôle du commerce extérieur

Le commerce international garantit l'amélioration de l'économie mondiale. Grâce à ce rôle économique, ce type de commerce contribue en grande partie au développement de chacun des pays participants.

Le commerce extérieur est aussi, pilier essentiel des stratégies de développement des pays les moins avancés (PMA), est l'un des principaux moteurs de la croissance économique et de l'allègement de la pauvreté.

- Le commerce international permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.
- Le transport de marchandises à l'international assure des missions liées à l'approvisionnement en matières premières, en biens d'équipements et la distribution physique des produits finis ou semi finis.³

Le commerce international permet aux entreprises :

- La recherche d'économie d'échelle en augmentant la production ;

¹ Martine Massabie François, Élisabeth Poulain, Le dictionnaire du commerce international, édition Bréal, Paris, 2002, p55.

² Moïse Donald DAILLY Logistique et transport international de marchandises, guide pratique, 1ère édition, 2013, p10.

³ Une nouvelle lecture de la contribution du commerce extérieur à la croissance
Benoît Heitz, Gilbert Rini
Dans Économie & prévision 2006/4-5 (n° 175-176), pages 197 à 204.

- L'adaptation des produits à d'autres marchés afin de bénéficier d'une courbe d'apprentissage favorable à l'entreprise et rénover son offre locale avec plus d'options.

1.1.3. L'évolution du commerce international

Le commerce international s'est largement développé après la Seconde Guerre mondiale dans le cadre des Trente Glorieuses. Depuis 1960, il s'est structuré autour de la Triade qui représente encore 75 % du commerce mondial en 2006 : Europe, États-Unis, Japon.

Depuis le début du XXI^e siècle, des puissances émergentes remettent en cause la nature et le volume des flux mondiaux. Les nouveaux acteurs sont la Chine, l'Inde et le Brésil et dans une moindre mesure l'Argentine, le Mexique. La Chine, l'Inde et le

Brésil, de par le gigantisme de leur marché intérieur, leur volonté d'ouverture et leur dynamisme économique menacent les premières puissances mondiales dans leur position de leader.¹

En fait, comme beaucoup de facteurs interviennent dans la détermination de la croissance, parmi lesquels les changements dans l'environnement international, l'on ne peut établir sans ambiguïté qu'il y a causalité entre commerce et croissance, même si l'évidence accumulée au cours des cinquante dernières années suggère que les pays qui ont été plus ouverts au commerce ont, toutes choses égales par ailleurs, eu une croissance plus élevée.

Le grand tournant dans l'histoire du commerce international eut lieu vers le milieu du 19^e siècle. Il est estimé qu'en termes réels, le commerce s'accrut de 135 % entre 1800 et 1840, quadrupla entre 1840 et 1870, doubla entre 1870 et 1900, et augmenta encore de 50 % entre 1901 et 1913.²

1.2. Théories du commerce international

Nous distinguons les théories classiques du Commerce International, appelés également théories traditionnelles de la spécialisation, et les nouvelles théories du Commerce International.

1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international

L'échange international est fondé sur l'échange de différences. Les théories traditionnelles du Commerce International reposent sur deux piliers communs : une définition identique de la nation et le recours à la « logique des différences » (de coûts, de

¹ Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Commerce international, 3^e édition, Dunod, Paris, 2010, p. 8.

² Moïse Donald DAILLY, OP.Cit., p. 9

dotations factorielles, de technologies) comme facteur explicatif de la spécialisation internationale.

1.2.1.1. L'Ecoleclassique : Adam Smith et David Ricardo

D'après A. Smith et D. Ricardo, la participation au commerce extérieur permet une affectation optimale des ressources productives entre pays et à l'intérieur même de chaque pays puisque ce dernier consacrera ses facteurs de production aux utilisations les plus efficaces. L'allocation optimale des ressources sur le plan mondial fait du commerce extérieur un jeu à somme positive :

A. La théorie des avantages absolus

Il faut considérer deux pays produisant chacun deux biens. Chacun des pays est caractérisé par une productivité propre pour la production de chacun des biens. Un pays dispose d'un avantage absolu pour la production d'un bien s'il peut produire ce bien pour un coût inférieur à celui d'un autre pays. Pour Smith, ces deux pays ont intérêt à échanger s'ils disposent tous les deux d'avantages absolus. Dans ce cas leur productivité pour la production d'une marchandise est supérieure à celle des autres pays. Chaque pays se spécialise dans la production des biens pour lesquels il dispose des coûts de production les plus faibles. Chaque pays a intérêt à exporter les biens qu'il produit de façon plus efficace que ses pays voisins et importer les autres types de biens.¹

B. La théorie des avantages comparatifs chez Ricardo

L'essentiel. Dans la théorie des avantages absolus de Smith, un pays n'ayant d'avantage absolu pour aucun bien ne parvient pas à commercer avec l'extérieur et, un pays ayant un avantage absolu dans la production de tous les biens n'a pas intérêt à échanger.

Selon la théorie des avantages comparatifs, peu importe si un pays a des avantages absolus ou pas : il gagne à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels son avantage comparatif est le plus élevé, c'est-à-dire dont les coûts relatifs sont les plus bas, et à échanger les biens qu'il ne produit pas.

La conclusion principale de cette théorie est, que pour un pays, l'ouverture au commerce international est toujours avantageuse. Il s'agit d'un argument décisif des théoriciens du libre-échange contre ceux qui prônent le protectionnisme par peur de ne pas trouver de débouchés, car il rejette l'idée de « nations moins compétitives » qui ne trouveraient qu'à acheter, et rien à vendre, dans les échanges transfrontières.²

¹ Ghislain Deleplace Christophe Laviail, Histoire de la pensée économique, Dunod, 2017, p 35.

² IBID.

1.2.1.2. La théorie HOS

Dans les 1930 et 1940, plusieurs économistes renouvellent la théorie du commerce international et créeront ce qui est connu comme le modèle HOS, du nom de ses fondateurs : Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson.

Fondamentalement, le modèle justifie l'ouverture commerciale sur l'extérieur, donc le libre-échange, de la même façon que Ricardo : le commerce avec l'extérieur accroît l'efficacité économique en permettant à chaque pays de se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage comparatif et la structure du commerce international s'explique par des différences de coûts d'opportunité selon les pays.

Cette analyse néoclassique du commerce international vise à approfondir les travaux de Ricardo en expliquant notamment l'origine des différences de coût de production entre les pays par des dotations différentes en ressources productives.

Selon les , chaque pays produit et exporte le bien pour lequel son facteur de production est le plus abondant relativement. En effet, plus le facteur de production est abondant, plus son prix relatif est bas. Le produit qui nécessite ce facteur de production est donc relativement peu coûteux. Autrement dit, un pays se spécialise dans les biens "à forte intensité de capital", s'il a plus de capital, ou dans les biens "à forte intensité de main-d'oeuvre", s'il a plus de travail.

Heckscher et Ohlin disent qu'en se spécialisant et en échangeant, les pays augmentent globalement leurs revenus. Stolper et Samuelson ajoutent qu'au sein d'un pays, il y a des différences dans la rémunération des facteurs. Si un pays se spécialise dans les produits "à forte intensité de main-d'oeuvre", les salaires des travailleurs sont augmentés et les profits des détenteurs de capital diminuent et inversement si le pays se spécialise dans les produits "à forte intensité de capital.

1.2.2. Les nouvelles théories du commerce extérieur :

Dans les années 80, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « une nouvelle théorie du commerce international » dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman.

Si la théorie ricardienne (et son extension HOS) a été à la base de l'ouverture internationale des économies, elle n'est cependant pas apte à rendre compte de la réalité des échanges. En particulier, ses hypothèses l'amènent à exclure de son champ d'analyse la multinationalisation des firmes et l'existence d'échanges intra-branches.

1.2.2.1. La multinationalisation des firmes

Consiste à analyser les stratégies d'internationalisation des firmes (investissements directs à l'étranger), donc à sortir d'un cadre où les facteurs de production (capital) sont immobiles internationalement

1.2.2.2. L'existence d'échanges intra branches

Ce type d'échanges ne cadre pas avec la théorie traditionnelle du commerce international ; en effet, selon elle, les pays devraient se spécialiser dans des productions différentes, et donc s'échanger des produits différents. Or, là, on s'aperçoit que les produits échangés sont, si ce n'est identiques, du moins proches, car compris dans la même branche d'activité.¹

Les références aux rendements croissants et à la différenciation du produit deviennent alors une évidence pour les nouvelles théories.

1.3. Les institutions du commerce international

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et dans les transactions financières internationales sont essentiellement :

1.3.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est l'organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, pour succéder au GATT, mais elle n'est entrée en fonction qu'au 1^{er} janvier 1995.

Sa principale fonction est de favoriser autant que possible la bonne marche, la prévisibilité et la liberté des échanges ainsi que l'égalité de conditions entre tous ses Membres. Elle cherche à placer les besoins et les intérêts des pays en développement au centre de son programme de travail.²

1.3.2. Le Fonds Monétaire International (FMI)

Le Fonds Monétaire International a été créé en 1944 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle du FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales.

¹ Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, Économie internationale, 10^e édition, Ed Pearson, 2015, p 89.

² Aperçu du FMI comme institution financière Rôle et buts du FMI, Revue série des brochures No. 45, Sixième, Edition Organisation et opérations financières du FMI, Chapitre 1. 24 août 2002, p1.

1.3.3. La Banque Mondiale (BM)

La Banque Mondiale est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure ; l'AID (Association Internationale pour le Développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale), qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques.

1.3.4. Le système de SWIFT

Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de transmission les plus évolués. Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tels que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde.

Pour cela, il y a eu fondation d'une nouvelle société qui a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers internationaux en traduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatiques, ce réseau est nommé « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication SWIFT. »¹

1.3.4.1. Définition de SWIFT

Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication est un système de communication permettant d'effectuer des échanges de données par virements électroniques internationaux entre 1500 banques membres. Les virements se font plus rapidement ; d'une manière plus sécurisés, plus souples et plus économiques que les virements effectués par d'autres modes de transmission d'information.²

Le réseau étant entièrement dédié aux communications bancaires, les codes sont spécifiques aux produits et au langage bancaire. C'est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérentes. C'est un moyen très rapide, peu coûteux, sûr et rendant impossible l'impayé si le virement est effectué avant toute expédition.

¹ Le dico du commerce international, sur : <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/swift.html>, consulté le 25/03/2023/ à 9 :35.

²Ibid.

1.3.4.2. Les règles de fonctionnement du SWIFT

Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais les données classiques d'un virement bancaire à savoir les coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur. Un libellé du motif est rigoureusement codifié.

1.3.4.3. Les avantages du système SWIFT

Les procédés SWIFT présente plusieurs avantages :

A. La sécurité

Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs. Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates. Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension.

B. La rapidité

Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Les communications par télex sont plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

C. La fiabilité

C'est une autre qualité du SWIFT. En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7 jours. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effectif est très important.

Cependant, il existe un inconvénient du procédé SWIFT, c'est la non délivrance d'un accusé de réception, ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'à travers le contrôle de l'opération elle-même.

1.3.4.4. Les ouvertures SWIFT

L'ouverture des crédits documentaires sur document papier transmis par courrier ou par télex a disparu au profit d'une ouverture par un message standardisé d'ouverture SWIFT.

Le message SWIFT est divisé en segments numérotés. Chaque segment porte sur un élément qui caractérise le crédit documentaire : forme du crédit, numéro du crédit, la date d'émission, date et lieu d'expiration, donneur d'ordre...etc.¹

Ces différentes parties du message se présentent toujours dans le même ordre et sont

¹<https://www.swift.com/>, consulté le 25/03/2023 à 12 :51.

repérées par un code international. L'usage de la notification SWIFT apporte, outre la rapidité de l'électronique, une grande fiabilité liée à :

- La standardisation, les informations se retrouvent sous la même forme dans le même ordre dans le message d'ouverture.
- La possibilité d'utiliser des traducteurs automatiques ou plus largement des outils d'analyse automatique des avis d'ouverture.

1.3.5. L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)

L'Organisation Mondiale des Douanes est créée en 1947 avec les premières réflexions, par les treize gouvernements européens représentés au sein du comité de coopération économique européen sur la mise en place d'une union douanière. Le rôle de l'OMD consiste à améliorer l'efficacité des administrations des douanes membres.

Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce international

Chaque expédition de marchandises fait l'objet d'un certain nombre de documents, détaillant les caractéristiques de la marchandise suivant la réglementation en vigueur, et selon le mode de transport.

La documentation nécessaire est plus complexe que celle qui doit être élaborée pour les ventes domestiques en raison des caractéristiques particulières du commerce extérieur : la distance géographique, les différentes législations douanières, utilisation de différents moyens de transport, risques financiers, etc. Les documents requis dans chaque envoi dépendent des conditions de vente convenues (Incoterms).

Ces documents certifient la prise en charge des marchandises par les parties concernées et doivent être acceptés et validés par toutes les parties impliquées : exportateurs, importateurs, douanes, banques, autorités administratives, etc.

2.1. Le contrat de commerce extérieur

Toute opération du commerce extérieur se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

2.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur :

Est considéré comme contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Pour Jean Belotti, le contrat de transport se définit comme : « *le complément généralement indispensable au contrat de vente. Il convient d'en connaître la définition, ainsi*

que les documents d'accompagnement et l'éventualité d'un contentieux »¹.

Ce qui nous

2.1.2. La forme du contrat du commerce extérieur

Le contrat de commerce international regroupe généralement trois types de clauses :

2.1.2.1. Clauses commerciales

Elles reprennent la nature du marché, les spécifications de l'objet du contrat en détail, l'identification des cocontractants (dénomination des parties, leurs signatures). En effet, on entend par "nature du marché", le contrat lié à un marché de fourniture, ou à un marché d'études, d'assistance technique, d'architecture ou de travaux.

2.1.2.2. Clauses financières

Elles présentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par :

- Le montant de la part transférable et de la part non transférable,
- Les modalités de paiement et de remboursement,
- La domiciliation bancaire des cocontractants, L'assurance-crédit.

2.1.2.3. Clauses juridiques

Elles déterminent toutes les stipulations des lois qui fixent les droits et obligations des cocontractants.²

Le contrat de transport comporte obligatoirement les mentions légales suivantes :³

- Les références de l'expéditeur;
- Les références du transitaire au départ ;
- Les références de l'entreprise de manutention de départ ;
- Les références du transporteur;
- Le lieu de départ;
- Le lieu d'arrivée ou la destination ;
- Le coût de transport;
- Le détail des taxes et des tarifs pour les transports aériens uniquement ;
- Le type de marchandises transportées ;
- Le poids en Kilogramme;
- La date de départ et la date d'arrivée ;

¹ Jean Belotti, transport international de marchandises, 5^e éditions, Vuibert, Paris, 2015, p 49.

² Michel SAVY, Logistique et territoire, édition Rectus, Paris, 1993, p 12.

³ Jean Belotti, Op. Cit, p50.

- Les conditions particulières de vente.

2.2. Les documents de prix

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.

2.2.1. La facture pro forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Il peut servir à l'acheteur de bon de commande ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

2.2.2. La facture commerciale

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

2.2.3. La Liste de Colisage (Packing List)

La Liste de Colisage est une version plus détaillée de la facture commerciale, mais ne contient pas d'information concernant les prix. Elle doit inclure, entre autres, les données suivantes : numéro de facture, description et quantité de la marchandise, poids de la marchandise, numéro des paquets ou colis, ainsi que numérotation et références d'expédition.

Une copie de la Liste de Colisage est incluse dans la propre expédition des marchandises et une autre copie est directement envoyée au destinataire pour aider à vérifier l'expédition lorsque les marchandises sont reçues.

Bien qu'elle ne soit pas exigée dans toutes les transactions internationales, la Liste de Colisage est requise par certains pays et certains acheteurs.¹

Ces factures seront révisées et contrôlées par l'importateur avant de conclure l'opération d'achat.²

2.3. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode

¹Charles. Pasco, Commerce international, 4^{ème} édition, DUNOD, Paris 2002, p31.

²Moïse Donald Dailly, Op. Cit, p 13.

de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

2.3.1. Le contrat de transport

Le contrat de transport est « *une convention par laquelle un transporteur professionnel (appelé voiturier) s'engage à déplacer une certaine quantité de marchandises d'autrui (appelées envoi) d'un point à un autre, contre rémunération, selon un mode de transport déterminé, dans un délai fixé par un texte légal ou réglementaire, par la convention des parties ou par l'usage .* »¹

Donc, le contrat de transport à l'international est une convention qui précise qu'un transporteur professionnel s'engage à transporter des marchandises d'un pays à un autre

2.3.2. Le connaissement maritime

Le connaissement maritime (BL : Bill of Lading) est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées ». ²

Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remis au chargeur.

2.3.3. La Lettre de Transport Aérien (LTA)

Le document exigé par les Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA) qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant, sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client. ³

La LTA est un document légalement émis par le transporteur, et établi par l'expéditeur (responsable des mentions qu'elle porte), mais de manière pratique, dans la majorité des cas, émis par l'agent de fret pour le compte de la compagnie et établi par l'agent du fret (à partir des indications données par la lettre d'instructions) pour le compte de l'expéditeur. ⁴

La LTA peut, selon la volonté de l'expéditeur, couvrir un ou plusieurs colis.

Elle porte un numéro identifiant de l'expédition, composé du préfixe à 3 chiffres d'émetteur de la LTA attribué à chaque compagnie aérienne par l'IATA.

¹ Nadine VENTURELLI et Patrick MIANI, *Transport Logistique*, 2010 P 8.

² Ghislaine Legrand, Hubert Martini, *Gestion des opérations IMPORT –EXPORT*, cours, application, Dunod, 2008, p38.

³ Jean Belotti, *Op. Cit.*, p 210.

⁴ http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/paczka_g_ea/glosario.pdf, consulté le 7/04/2023 à 15 :16.

Contrairement à ce qui est souvent avancé, réglementairement, une LTA peut être négociable (article 15 de la convention de Varsovie). Cependant, dans la pratique aucune compagnie n'émet de LTA négociable.

2.3.4. La Lettre de Voiture Internationale (CIM) :

La Lettre de Voiture CMR est un document de transport obligatoire utilisé par les transporteurs et opérateurs logistiques, dans lequel sont établies les responsabilités et obligations des parties dans un contrat de transport international de marchandises par routes.

Ce document est rempli par la société exportatrice (que figure comme expéditeur sur le document) qui peut déléguer cette fonction au transitaire ou à l'agence de transports par route. Dans tous les cas, l'exportateur est responsable des données qui sont introduites sur le document. Le destinataire (importateur) signe le document lors de la remise de la marchandise, afin que la compagnie de transports ait la confirmation de la livraison et justifie le paiement de ses services.

La lettre de voiture réunit contractuellement les **responsabilités** et les **obligations** de tous les acteurs du transport de la marchandise :

- expéditeur,
- voiturier,
- commissionnaire,
- destinataire.

En somme, le voiturier s'engage au transport des biens tandis que l'expéditeur et/ou le destinataire garantissent son paiement.

2.3.5. La Lettre de Transport Routier (LTR)

La Lettre de Transport Routier est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.¹

¹ Ghislaine Legrand, Hubert Martini, op. Cit, p 51.

2.4. Les documents d'assurance

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.¹

2.4.1. La police au voyage

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. Engénéral, elle concerne les petits importateurs.²

2.4.2. Le Certificat d'Assurance de Transport

Le Certificat d'Assurance de Transport est un document qui indique le type et le montant de la couverture d'assurance en vigueur pour un envoi concret de marchandises dans un pays étranger. Le certificat inclut le nom de la compagnie d'assurance et les conditions de couverture de l'assurance.

Il est nécessaire de présenter la copie originale du Certificat d'Assurance de Transport pour réaliser toute réclamation. Les copies des documents qui doivent être présentées dans une demande d'assurance de transport comprennent, en plus de la police ou du certificat d'assurance, la facture commerciale, la liste de colisage, le document de transport (connaissance maritime, lettre de transport aérien) et un rapport du sinistre qui, en général est élaboré par l'agent d'assurance qui gère la réclamation.³

2.4.3. La police flottante ou d'abonnement

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permette la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents.

On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de celui à qui il

¹SlimChilion, " Le contrat international" , Vuibert, Paris, 2011, p8.

² Denis chevalier, François Duphil, transporter à l'international, Eyrolles, 2000,p 103.

³documents du commerce international, p 3.

appartiendra.¹

2.5. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.²

2.6. Les documents annexes

Les documents d'annexes sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Ces documents sont:

2.6.1. Note de poids

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

2.6.2. Le certificate d'origine

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

2.6.3. Certificat de poids

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

2.6.4. Le certificate d'analyse

C'est un certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.³

2.6.5. Le certificat sanitaire

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

¹ Oliver Fetterknecht, Darren pain, Ginger Turner, Comprendre l'évolution récente de l'assurance maritime et de l'assurance des transporteurs aériens, Revue sigma n° 4/ 2013, p3.

² Code des douanes algérien, p74.

³ Denis chevalier. François Duphi, Op. Cit, p146.

2.7. Les termes de ventes (incoterms)

En règle générale les INCOTERMS ne traitent pas des conséquences qu'entraînent les violations des dispositions contractuelles, ni des exonérations de responsabilité motivées par diverses contraintes. Ces questions doivent être réglées par d'autres dispositions du contrat de vente ou sur la base du droit applicable.

2.7.1. Définition des incoterms

Les Incoterm (International Commercial Terms) sont des obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur occasionnées par le déplacement des marchandises sur le triple plan des risques, des frais, et des documents.¹

Les incoterms sont des règles officielles de la chambre de commerce international (CCI), c'est des normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international.²

Ils précisent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur tels que le transfert des frais, des risques et des documents à fournir.

2.7.2. Les différents incoterms

Les incoterms sont publiés par la Chambre de commerce Internationale qui les actualise périodiquement.

En 1990, elle a défini 13 incoterms regroupés en 4 familles :

- La famille des E : qui intéresse les ventes.
- La famille des F : Où le transport principal n'est pas acquitté.
- La famille des C : Coût, assurance et fret des transports de marchandises.
- La famille des D : Cet Incoterm est utilisé uniquement en transport maritime ou fluvial.³

A. EXW (Ex Works) Multimodal.

- L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise, dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux.
- Le lieu de transfert des risques et des frais est l'usine du vendeur.
- Responsabilité minimale du vendeur. Toutes les formalités sont à la charge de l'acheteur.

¹ Denis Chevalier, François Duphil, transport à l'international, 4^e édition, Foucher, Vanves 2009, p38.

² L'Essentiel des techniques du commerce international

³<https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/incoterms>, consulté le 20/06/2023 à 10 :01.

B. FCA (Free Carrier) Multimodal.

Le vendeur doit emballer la marchandise, payer la douane export, faire le post acheminement et remettre le tout au premier transport désigné par le vendeur. Mais le point de livraison peut être dans les locaux du vendeur, il équivaut donc au EXW avec le dédouanement export en plus. Dans ce cas c'est le vendeur qui est responsable des frais et des risques du chargement.

C. FAS (Free Along Ship) Maritime.

Dans cet incoterm, le vendeur paye le transport des marchandises jusqu'au port d'embarquement. L'acheteur paye les coûts de chargement, le transport maritime, l'assurance, les coûts de déchargement et de transport du port à son usine. Le transfert de risques a lieu quand les marchandises ont été livrées sur le quai du port d'embarquement.

D. FOB (Free On Board) Maritime.

Le vendeur fait le dédouanement export, le post acheminement au bateau et le chargement sur le navire. L'acheteur choisit le bateau et paye le transport. Le transfert des risques et des frais se fait lorsque le bateau est chargé et prêt à partir.

E. CFR (Cost And Freight) Maritime.

Cost and Freight (CFR) est un Incoterm qui signifie que le vendeur paye le transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que le chargement et le transport maritime. L'acheteur paye l'assurance et le transport des marchandises du port d'arrivée à son usine. Le transfert de risques a lieu quand les marchandises sont chargées à bord du bateau, donc au port d'embarquement.

F. CIF (Cost Insurance Freight) Maritime.

Il équivaut au CFR mais avec une assurance. C'est le vendeur qui paye l'assurance du transport principal pour l'acheteur.¹

G. CPT (Carriage Paid To) Multimodal.

Dans cet incoterm, le vendeur paye pour le transport principal jusqu'au point de destination. L'acheteur paye l'assurance. Le transfert de risques a lieu quand les marchandises sont remises entre les mains du premier transporteur. Il équivaut au CFR

¹Dilan.LOTH "l'essentiel des techniques du commerce international" publico, paris, 2009, p14.

mais pour le multimodal. Le transfert des risques se fait lors de la remise des marchandises au premier transport.¹

H. CIP (Carriage Insurance Paid) Multimodal.

Cet incoterm équivaut au CIF mais pour le multimodal. Le vendeur paye les frais jusqu'au point de destination du transport principal. Le vendeur paye une assurance pour le vendeur. C'est l'acheteur qui prend les risques du transport principal. Le transfert des risques se fait lorsque le vendeur remet les marchandises au premier transporteur.

I. DAT (Delivered At Terminal) Multimodal.

Le vendeur dédouane la marchandise au départ, choisit et paie le mode de transport principal, achemine les marchandises jusqu'au point convenu et décharge. L'acheteur doit effectuer le dédouanement import et le post acheminement jusqu'à son usine.²

J. DAP (Delivered At Place) Multimodal.

Le vendeur dédouane la marchandise au départ, choisit et paie le mode de transport principal, achemine les marchandises au lieu convenu. Le déchargement se fait à la charge et aux risques de l'acheteur. Il doit également s'occuper des formalités douanières import et du post acheminement.

K. DDP (Delivered Duty Paid) Multimodal

L'obligation maximale pour le vendeur qui supporte tous les frais et tous les risques. Le transfert des frais et risques se fait une fois les marchandises remises au locaux de l'acheteur.³

Chaque Incoterm prend la forme de trois lettres et doit être relié à un lieu de livraison, l'Incoterm décrit les obligations à la charge du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale. Ils s'appliquent plus particulièrement en matière de livraison des marchandises vendues pour déterminer la répartition des formalités, frais et risques liés à leur import et export.

Aussi, les contractants doivent veiller à faire référence à la même version des incoterms, la dernière actualisation date de 2010 et comporte des modifications par rapport

¹ Denis chevalier, François Duphil, op. Cit, p 43-45.

² Pedro. Corinne, "commerce international», 6ème édition, DUNOD, paris, 2002, p61

³ Pedro. Corinne, op.Cit, p 63.

aux versions antérieures. Il est donc recommandé d'indiquer clairement, par exemple, que le contrat est régi par les Incoterms 2010.

L'Incoterm est un élément juridique à intégrer dès le début de la négociation commerciale, il permet d'avoir un langage commun quelque soit la langue ou le lieu géographique et pour être utilisable, l'incoterm choisi au contrat doit être clairement précisé sur le plan géographique.¹

La dernière version est entrée en vigueur le 1 janvier 2011.

2.7.3. Incoterm et garantie du transport

Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ainsi l'incertitude née d'interprétations différentes de ces termes par les divers pays peut être évitée ou du moins considérablement réduite. Définir les droits et obligations des parties dans un contrat de vente en ce qui concerne la livraison d'une marchandise tangible : prise en charge des frais, des risques et des documents.²

Bien que les incoterms ne fassent pas partie du contrat de transport, il est important pour le transporteur de connaître l'étendue de la responsabilité du chargeur pour imputation des frais additionnels. Impliquent la maîtrise de la logistique des modes de transport par les parties et en premier lieu le transport maritime compte tenu de son importance. Ne concernent pas le transfert de propriété ; la référence étant le contrat de vente. Les parties ont tout intérêt à préciser dans leur contrat de vente l'incoterm convenu, en faisant

Section 03 : Les intervenants lors de déroulement des opérations import - export

Le commerce extérieur amorcé au début des années 90, a augmenté le nombre d'intervenants dans ce secteur. Parmi ces derniers, il importe de distinguer entre les intervenants directs et intermédiaires dans les opérations de commerce extérieur.

3.1. L'entreprise

La législation promulguée, notamment l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003 consacre l'entreprise comme principale intervenant³. L'article 4 de cette loi affirme a toute personne

¹ Klein. Le commerce international, Edition Lasary2005, page 174.

² Guide de l'importateur, Ministère du commerce en Algérie, Direction régionale du commerce de Saïda, Décembre 2015, p 23.

³ - Ordonnance N°03-04 parue au journal officiel de la République Algérienne, N°39 du 19 juillet 2003, relatif aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandise.

physiques ou morale, exerçant une activité économique le droit d'intervenir dans les opérations commerciales avec l'étranger.

L'ouverture du commerce extérieur a engendré la naissance d'une multitude de sociétés privées ayant pour raison sociale l'import-export. Afin d'y remédier, les pouvoirs publics ont annoncé leurs intentions de mettre de l'ordre par la conception d'outils juridiques, liés aux conditions d'exercice des opérations d'importations et d'exportations.

3.2. Les compagnies de transport

Pour l'acheminement des marchandises du point de vente vers le pays importateurs plusieurs moyens de transport peuvent intervenir, à savoir :

3.2.1. Le transport maritime

Le transport maritime consiste à déplacer des marchandises et/ ou des personnes par voie maritime, même si, occasionnellement le transporteur maritime peut prendre en charge le préacheminement ou post-acheminement (positionnement d'un conteneur chez le chargeur et son acheminement au port, par exemple). Un tel déplacement sera couvert par un connaissement dans le cadre de la ligne régulière ou d'un contrat d'affrètement dans le cadre d'un service de tramping (lorsque les tonnages sont importants).¹

De ce mode de transport, les intervenants sont :

- **Le transporteur** : la compagnie maritime ou armateur.
- **Le commissionnaire (le chargeur)** : organise le transport principal, assure les opérations et les formalités relatives au transport.
- L'expéditeur qui confie sa marchandise au commissionnaire.²

Le transport maritime peut entrer dans le cadre de 2 types de contrat :

- Un contrat de transport, c'est à dire que le chargeur s'engage à payer un fret déterminé, et le transporteur à acheminer la marchandise d'un port à un autre.
- Un contrat d'affrètement par lequel les contractants conviennent de la location d'un navire pour une période de temps déterminée.

3.2.2. Le Transport routier

Le transport routier est le transport de biens ou de marchandise par route. En effet, le transport routier est utilisé fréquemment lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur un

¹https://fr.wikipedia.org/wiki/Transport_maritime, consulté le 30/03/2023/ à 12 :07.

² Ibid.

territoire donné. Il a pour avantages une réduction relative du cout et d'un service dit en « porte à porte », c'est-à-dire sans rupture de charge.¹

Le transport routier est beaucoup plus utilisé en Europe car peu couteux et flexible il est quasiment sans limite de taille. Le transport routier présente comme avantages: Délais relativement courts (grâce aux infrastructures routières et aux procédures douanières allégées, comme le carnet TIR), Gamme de services très étendue comme le groupage, le fret express, le cabotage, ...)

Ainsi, ce mode de transport souvent est une possibilité de combiné le transport (rail/route) ou multimodal (fluvial ou maritime/route). Les véhicules de transport utilisés par le transport aérien sont les véhicules d'une pièce (Camion), les véhicules articulés (Tracteur+semi-remorque) et les trains routiers articulés (Camion+Remorque).

3.2.3. Le Transport ferroviaire

C'est un mode de transport qui est utilisé dans plusieurs régions du monde. En effet, le transport ferroviaire utilise généralement les expéditions par wagons isolés (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par train entier pour des tonnages supérieurs. Il faut noter que le transport ferroviaire de marchandises n'est pas utilisé dans la plupart des régions du monde par manque de voie ferrée transcontinentales. Ce type de transport présente aussi la possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances.

En effet, le transport ferroviaire est également utilisé comme moyen combiné avec le transport routier à savoir le feroutage. Le document de transport utilisé en trafic ferroviaire, est la lettre de voiture.

3.2.4. Le transport aérien

On entend par transport aérien tout transport de marchandises ou de biens par les aires.² Il est celui qui a connu une croissance significative ces dernières années. En effet, la croissance des échanges internationaux et les impératifs qui en découlent, notamment en matière de délais, ont contribué à son essor.

C'est un type de transport utilisé pour les expéditions lointaines. Onéreux, il offre l'avantage de la rapidité. Le prix est alors en fonction du poids /volume.

¹Denis Chevalier, François Duphil , transport à l'international, 4e édition, Foucher, Vanves 2009, p 214.

²Ibid. p172.

3.3. La douane

La douane mission de surveillance du territoire et lutte contre la fraude, établissement des statistiques du commerce extérieur, application de la réglementation communautaire.¹

La douane joue un rôle essentiel dans les opérations de commerce international car elle a pour mandat de contrôler l'accès au territoire national des biens et personnes et s'assure de la régularité des échanges extérieurs.

3.4. Les banques

L'un comme l'autre, le commerce extérieur et les banques constituent des moteurs de croissance importants dans les économies d'aujourd'hui. Certes, l'existence d'un système commercial ouvert et d'un système financier libéralisé engendre d'énormes avantages économiques, mais l'un ne va pas sans l'autre.

Dans cette optique, et en vertu des dispositions des articles 13, 18, 19 et 26 de l'ordonnance 03-11 portant sur la monnaie et le crédit, la banque d'Algérie est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers. Elle est dirigée par un gouverneur, assisté par trois vice-gouverneurs, tous nommés par le décret du président de la république.

Les banques primaires préalablement agréées par la banque d'Algérie et dénommées «intermédiaires agréées », jouent un rôle prépondérant en matière de contrôle sur les opérations de changes et celles issues du commerce extérieur.

Le système bancaire algérien a opté pour la décentralisation des traitements des opérations de commerce extérieur et de change, la réglementation offre aux banques et établissements financiers le droit d'effectuer ce type d'opération à titre d'intermédiation ; ce titre soumis auparavant à une autorisation délivré par la banque d'Algérie et comportant un numéro d'immatriculation conformément à l'article 29 règlement N° 07-01 du 03 février 2007² relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et compte devise, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation bancaire d'un intermédiaire agréé.

3.5. Les intermédiaires du commerce extérieur

L'agent commercial, le commissionnaire, le courtier ou encore d'apporteur d'affaires sont des professionnels de la mise en relation dans le commerce extérieur.

¹ P 28

² - Article 03 du règlement 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courante avec l'étranger et comptes devise.

3.4.1. L'agent commercial

Tout intermédiaire indépendant, personne physique ou morale, qui est chargé de façon permanente de :

- négocier la vente ou l'achat de marchandises pour le compte d'un commettant ;
- ou négocier et conclure ces opérations pour le compte d'un commettant.

3.4.2. Le commissionnaire de commerce

L'activité de commissionnaire de commerce est l'une des plus vieilles du monde commercial. Contrairement aux courtiers, le commissionnaire n'est pas neutre, il agit en vertu d'un contrat de mandat pour effectuer une ou plusieurs opérations commerciales au nom d'un mandant que l'on nomme commettant.

Le contrat de commission de commerce est donc un contrat de mandat. Le plus répandu est la commission de transport. Le commettant peut être occulte connu du tiers avec qui il contracte.

On trouve souvent dans le contrat de commission une clause DUCROIRE. Elle a pour but de contraindre le commissionnaire à atteindre un objectif déterminé. Si il n'est pas atteint, il est alors en faute. Il est interdit aux commissionnaires de réaliser pour son propre compte, l'opération pour laquelle il a reçu commission.

Quant au droit du commissionnaire, il s'agit de la perception d'une rémunération, par une somme appelée commission. Pour garantir le paiement de cette rémunération, le commissionnaire bénéficie d'un privilège sur les biens objets de l'opération de commission. Le commissionnaire peut aussi à titre de garantie, exercer un droit de rétention sur les biens entrant dans le cadre de son mandat. .

Le droit de rétention est une garantie particulièrement basique mais légalement très recherchée dans le monde des affaires en raison de son efficacité particulièrement redoutable.

Les rapports du commissionnaire et du tiers avec qui il contracte au nom du commettant : il n'existe aucun lien contractuel de nature personnelle entre le commissionnaire et ce tiers. Il n'y a pas de lien personnel contractuel entre le commissionnaire et le tiers avec qui il contracte.

Le commissionnaire ne saurait donc être engagé sur le terrain de la responsabilité contractuelle vis à vis du tiers avec qui il contracte au nom du commettant. Le tiers pourrait cependant (si les conditions sont réunies) mettre en œuvre l'action oblique contre le

commissionnaire. L'action contractuelle retrouve son efficacité si la commission comporte un commettant occulte (commettant n'ayant pas été révélé dans son identité au tiers) car dans pareil hypothèse, le tiers ignore que le commissionnaire agissait au nom d'autrui. Donc, le tiers est légitime à tenir le commissionnaire pour son unique contractant.

3.4.3. Le courtier

Le courtage consiste pour celui qui s'y livre, dans le fait de mettre en rapport, deux ou plusieurs personnes moyennant rémunération dans le but de leur permettre de réaliser une opération (généralement économique) Le courtier est un entremetteur ayant la qualité de commerçant. Il se borne à mettre en contact des personnes sans intervenir dans l'opération que ces personnes entendent réaliser.

Le courtier n'est pas un mandataire, il est neutre. Le courtage concerne assurément le négoce classique portant sur des produits manufacturés ou des produits agricoles mais également des matières premières, des prestations de services divers, il touche également à des structures plus originales (cabinet de recrutement de cadres d'entreprise, les agences matrimoniales etc.) Le code de commerce ne règlemente pas cette activité de manière exhaustive. Il demeure que les courtiers doivent remplir leurs obligations tenant au rapprochement des parties qui se sont adressé à eux et ce en se conformant aux termes du contrat.

Le courtier se trouve astreint à une obligation d'information vis à vis des personnes qu'il doit rapprocher. Il doit en outre suivre les négociations du contrat pour la conclusion duquel il sert d'intermédiaire.

Le courtier est rémunéré par une commission appelée droit de courtage. Cette rémunération n'est due que si le contrat en vue duquel le courtage a lieu a été conclu. Si ce contrat n'a pas lieu, alors le courtier ne doit pas pouvoir percevoir de rémunération. Il en est également ainsi du courtage bancaire.

3.4.4. Les auxiliaires de transport

Personnes qui assurent pour le compte d'autrui, des opérations de groupage, d'affrètement, et toutes autres opérations annexes nécessaires à l'exécution d'un transport de marchandise

3.5. Les organisations internationales intervenant dans les opérations de commerce extérieur

Plusieurs organisations à côté de l'OMC qui participe à la gestion et la régularisation des activités du commerce extérieur, telles que :

3.5.1. La Fédération internationale des associations de transitaires et assimilés (FIATA)

Elle est une organisation non gouvernementale qui réunit les entreprises du transport. On la surnomme parfois «architecte du transport». Elle est connue en anglais sous le nom d'International federation of freightforwarders associations.

Les missions du FIATA sont aussi variées que :¹

- réunir les acteurs du transport de fret dans le monde ;
- porter la voix des entreprises du transport auprès des organismes internationaux ;
- faire la promotion des activités de transport auprès du grand public ;
- créer des standards, simplifier et améliorer la qualité du transport de marchandises ;
- former le personnel au métier de transitaire et aux savoir-faire connexes tels que l'assurance ou le commerce électronique.

De nombreux documents types ont vu le jour grâce au FIATA depuis les années 70. Ces documents sont réservés aux membres de l'organisation et incluent notamment :

- le FCR FIATA, un modèle de document qui atteste de la prise en charge de marchandises par le transitaire.

3.5.2. Chambre de Commerce International

Elle est l'organisation mondiale des affaires, fondée en 1919 avec pour objectif de servir le monde des affaires en favorisant les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés des biens et des services et la libre circulation des capitaux.

Les activités de la chambre couvrent, par le biais de ses divers comités et commissions, des questions comme l'arbitrage, la banque, la concurrence, le commerce électronique, la réglementation douanière et les échanges, les services financiers, les assurances, la fiscalité, la politique commerciale, les transports et la logistique. Elle effectue, dans le cadre de ces domaines, des activités de recherche et élabore des normes et des lignes directrices qui pourraient être appliquées par le secteur privé dans le monde entier.

¹ <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/fiata/>

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

La chambre de Commerce International est l'une des plus grandes organisations représentatives des entreprises dans le monde, représentant des millions d'entreprises de toutes tailles dans plus de 130 pays, et couvrant tous les secteurs de l'entreprise privée.

La plupart des règles, des normes et des lignes directrices de l'ICC ont un impact sur la facilitation des échanges. Il convient de mentionner parmi ces activités pertinentes les Incoterms, les lignes directrices douanières et les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU). Les comités / commissions suivant(e)s de l'ICC revêtent une importance particulière.¹

A côté de ces organisations, d'autres sont nées pour intervenir dans les flux de transport, ces organisations sont :

- L'Association Internationale du Transport Aérien (IATA),
- l'Union Internationale du Transport Ferroviaire (UIC),

l'Union Internationale du Transport Routier (IRU), l'organisation ...

¹ <https://tfig.unece.org/FR/contents/org-icc.htm>

Conclusion

Les flux commerciaux entre les pays apparaissent de plus en plus accrus, surtout avec l'évolution technologique et la montée de la concurrence entre firmes, ce qui a engendré l'évolution du commerce extérieur soit dans son volume ou sa structure, sa logistique et même dans les intervenants.

*Chapitre II:: Les techniques de
paiement et financement du commerce
extérieur*

Introduction

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financières du contrat relatives au mode de paiement et aux techniques de paiement, dont certaines sont spécifiques au commerce international, revêtent une importance primordiale.

Les moyens de règlement utilisés à l'international sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Les opérateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer de ses clients.

Section 01: Les moyens de paiement à l'international

Une transaction internationale, de biens ou de service, met obligatoirement en contact un importateur et un exportateur. Ces deux acteurs sont évidemment indispensables à toute transaction commerciale internationale et seront ainsi une constante dans les différents moyens utilisés pour financer le commerce international. Nous verrons que d'autres acteurs, comme les banques commerciales, les agences d'exportations nationales ou les institutions financières entrent parfois en jeu pour financer ou assurer ces transactions et ainsi promouvoir le commerce entre différents pays.

Tout d'abord, il est primordial de comprendre les raisons pour lesquelles le commerce international nécessite le recours à cet éventail de moyens de financement ou d'assurance regroupé sous le terme « trade finance ».

Le financement au commerce joue deux rôles vitaux. Premièrement, il fournit le fond de roulement (« working capital ») aux exportateurs et/ou importateurs nécessaire pour leurs activités

1.1. Le chèque international

Le chèque est l'instrument de paiement à l'international qui offre le plus de garantie de paiement. Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.¹

Les chèques sont peu utilisés pour régler des factures à l'international car ils présentent plusieurs risques : perte, falsification, vol, opposition, réglementation différente d'un pays à un autre.

Il existe deux sortes de chèques :

1.1.1. Le chèque d'entreprise (check)

Ce chèque est 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

¹Ghislaine Legrand, Hubert Martini, op. Cite, p 33.

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.

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.

Tableau n° 01 : Avantages et Inconvénients du paiement par chèque à l'international

Avantages	Inconvénients
Facilité d'utilisation	- Émission à l'initiative de l'acheteur
Commissions faibles sur les chèques de montant élevé	- Temps d'encaissement parfois très long
	- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire
	- Coût élevé pour les chèques de faibles montants
	- Risque de change si le chèque est établi en devises
	- Opposition sur le chèque possible dans certains pays.
	- Risque de non-paiement si chèque impayé
	- Recours juridique parfois long et difficile

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, op. Cite, p 33.

De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants.

1.1. Les effets de commerce

Il peut s'agir d'une lettre de change ou traite tirée par l'exportateur ou de billet à ordre émis par l'importateur. Dans les deux cas, le risque de défaut de paiement subsiste sauf si l'effet est avalisé par la banque de l'acheteur (engagement solidaire de paiement).

1.3.1. Définition des effets de commerce

A l'origine, les effets de commerce remplissent un double rôle économique d'instrument de paiement et d'instrument de crédit. Plus particulièrement, la lettre de change, effet de commerce par excellence, a été successivement utilisée comme instrument de paiement puis comme instrument de crédit, il représente une créance de somme d'argent. ¹

L'effet de commerce est un instrument de crédit, est un titre négociable

¹ Benjamin Ippolito, Michel de Juglart, Les effets de commerce. Tome 2, lettre de change, billet à ordre, chèque..., 3^{ème} édition, Ed Montchrestien, France, 1996, p 276.

Elles sont communiquées à l'importateur par un intermédiaire (banque ou agent de l'exportateur). Arrivées à échéance, elles sont destinées à être réglées par virement. Pour autant, le risque de défaillance de paiement n'est pas totalement éliminé.¹

La date de règlement des effets de commerce est fixée au surlendemain du Jour de présentation.²

1.3.2. Formes des effets de commerce

Ils se rencontrent sous deux formes :

1.3.2.1. La lettre de change ou 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).

La lettre de change est un acte de commerce entre deux personnes.³ Son échéance est payable à vue et le tireur est garant de l'acceptation et du paiement.

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.

1.3.2.2. Le billet à ordre (promissory note)

Est également un écrit mais il est émis par l'acheteur (appelé « souscripteur ») au profit du vendeur (« bénéficiaire »).⁴ Hormis cette différence essentielle, ce dernier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

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.⁵

1.4. Le virement bancaire

Le virement permet donc le transfert de fonds Soit entre deux comptes différents ouverts par une même personne chez le même banquier ou chez deux banquiers différents..

¹ Benjamin Ippolito, op. Cite, p 276.

² Art 2 de règlement n°05-06 du 15 décembre 2005 portant sur la compensation des chèques et autres instruments de paiement de masse.

³ Art 389 du code du commerce Algérien, 2007, p 92.

⁴ Art 465. Ibid. P 113.

⁵ Martine Massabie-Francois, Elisabeth Poulain, Lexique du commerce international, édition Bréal, 2002, p 32.

1.4.1. Définition du virement bancaire

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.

1.4.2. Formes

Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur :

1.1.2.1. Le virement par courrier

Il ordre de virement transit par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs ; en fonction de l'éloignement et de l'organisme postale du pays concerné.¹

1.1.2.2. Le virement par télex

Il est plus rapide que le virement courrier, le virement télex n'est pas moins adapté à l'évolution du commerce international, en effet, les banques travaillent à base de données informatisées et non plus de document papiers.²

1.1.2.3. Le virement bancaire international

Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication : système de communication permettant d'effectuer des échanges de données par virements électroniques internationaux entre 1500 banques membres. Il consiste en un ordre de débit donné par un importateur à son banquier afin de créditer le compte de l'exportateur. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Le virement SWIFT est l'instrument de règlement le plus utilisé Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT, sûr et rendant l'impayé impossible

Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement SWIFT à 30 jours date de facture ou date de document de transport.

¹ MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, les techniques bancaires, édition DUNOD, paris, 2008, p71.

² Ibid.

Tableau n° 02 : Avantages et Inconvénients du paiement par virement SWIFT

Avantages	Inconvénients
- Très rapide et sûr sur le plan technique	- Émission à l'initiative de l'acheteur
- Peu onéreux	- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition	- Risque de change si le virement est libellé en devises

Source : Ghislaine Legrand, Hubert Martini, op. Cite, p 33.

Section 02 : Les techniques de paiement :

Plusieurs techniques de paiement existent pour collecter les instruments de paiement. Elles offrent une sécurité plus ou moins grande dans le recouvrement des fonds, les plus sûres étant également les plus coûteuses et les plus difficiles à mettre en œuvre.

À l'international on distingue deux grandes formes de paiement :

- L'encaissement simple qui consiste pour le vendeur à se faire payer à l'avance ou après livraison par virement, par chèque... contre une simple facture
- L'encaissement documentaire qui consiste à organiser l'échange des documents représentatifs de la marchandise contre le paiement

2.1.L'encaissement simple

C'est le fait de verser par la banque sur le compte du créancier des sommes dues. L'encaissement simple se déroule sans remise à la banque de documents prouvant que le vendeur a rempli son obligation de livraison.¹

L'exportateur envoie à son client une facture accompagnée éventuellement d'une traite lorsqu'un délai de paiement a été consenti. Le client paie en adressant un chèque ou plus couramment, en donnant ordre à sa banque d'effectuer un virement.

Cette technique présente l'avantage de la simplicité pour un coût réduit mais, hormis le cas où l'importateur règle la totalité de la facture avant expédition des marchandises, elle présente peu de garanties. Elle est donc à utiliser avec des clients avec qui l'entreprise entretient des relations de confiance.

¹ Martine Massabie-Francois, Elisabeth Poulain, op. cite, p 103.

Elle peut également être utilisée dans le cas où l'entreprise a mis en place d'autres garanties de paiement, comme des garanties bancaires ou l'assurance crédit.

2.2. Les techniques documentaires

Selon que la banque agit comme simple mandataire, ou intervient avec engagement irrévocable de payer, il y aura remise documentaire (encaissement documentaire) ou crédit documentaire (dans certains cas appelé lettre de crédit).

Ces deux techniques, en plus des instruments traditionnels, contiennent d'autres documents justifiant un certain nombre de conditions liées à la livraison, les délais de règlement... etc.

2.2.1. La Remise Documentaire (Remdoc)

La remise documentaire une autre technique d'encaissement mais documentaire. Appelée « encaissement documentaire ».

2.2.2.1. Définition

C'est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque pour recueillir auprès de celle de l'importateur un règlement ou une acceptation contre présentation de documents attestant de l'envoi de la marchandise (documents de transport, police d'assurance, certificat d'inspection, liste de colisage, certificat d'origine...)¹

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...)²

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

¹Documentation bancaire (BNA) : L'accès au commerce international en Algérie ».

² Gerard Rouyer, Alain Choinel, La banque et l'entreprise Techniques actuelles de financement, édition Revue Banque : Broché, Paris, 1999, p 339.

- Soit la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat : « documents contre paiement » (documents against payment D/P) ;
- Soit elle ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers : « documents contre acceptation » (documents against acceptance D/A).

2.2.2.2. Les intervenants

Quatre parties participent en général à l'opération (parfois seulement trois parties), et sont les suivants :¹

A. Donneur d'ordre (présentateur, tireur) :

C'est le vendeur exportateur, remettant à sa banque des documents avec l'ordre d'encaissement.

B. La banque remettante :

C'est la banque de l'exportateur qui transmet les documents de son client à la banque présentatrice (banque de l'importateur chargée de l'encaissement).

C. La banque présentatrice :

C'est la banque chargée de l'encaissement qui présente les documents à l'acheteur (importateur) soit contre paiement ou au comptant, soit contre acceptation d'une traite payable à échéance.

En général, la banque présentatrice est la correspondante remettante, dans le pays importateur.

D. Le tiré :

C'est l'acheteur importateur. Contrairement au crédit documentaire (voir ci-après), les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs, elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients.

La remise documentaire obéit, sauf convention expresse, aux « Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements ».

La remise des documents à l'acheteur se réalise selon deux formes :

- Contre règlement immédiat : technique dite D/P, pour Documents contre Paiement ou encore *Documents against Payment*.

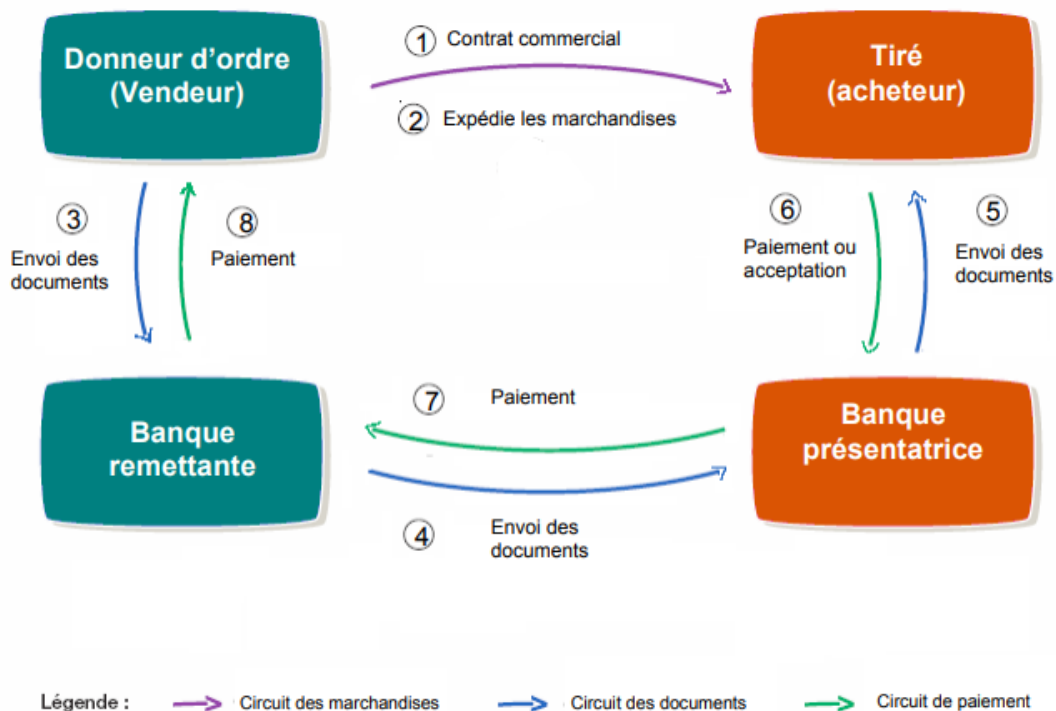
¹ Christian Descamps, Jacques Soichot, Economie et gestion de la banque, édition Noir et Blanc, Lyon, 2008, p 57.

Chapitre II : Les techniques de paiement et financement du commerce extérieur

- Contre acceptation de la traite jointe : Technique D/A, pour Documents contre Acceptation ou *Documents against Acceptance*.

Dans la figure suivante, nous allons schématiser le déroulement de paiement par remise documentaire

Figure n° 01: fonctionnement d'une remise documentaire



Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques ne s'engagent que comme exécutrices fidèles des instructions et ne garantissent pas le paiement, comme c'est le cas pour le crédit documentaire. Le risque d'impayé reste élevé sauf si l'exportateur a exigé la signature préalable d'une lettre de crédit stand-by

2.3. La lettre de crédit stand-by

La lettre de crédit stand-by est une autre technique de règlement documentaire du commerce extérieur.

2.3.1. Définition de la lettre de crédit stand-by

En abrégé SBLC, une promesse de paiement d'une banque, distincte du contrat de vente ou autres contrats qui en forment la base. Elle permet de réduire les risques de paiement inhérents au transport des marchandises.¹

C'est est une garantie filet et non une technique de paiement : l'importateur garantit à l'exportateur que sa banque le cautionne en cas de défaillance, à charge pour l'exportateur de lui présenter les documents d'usage en cas d'exportation et la SBLC signée. L'échange des documents se fait par l'intermédiaire des deux banques.

2.3.2. Les types de lettres de crédit

La lettre de crédit comporte trois formes :

2.3.2.1. À vue ou à terme/usance

La lettre de crédit permet au bénéficiaire d'être payé soit immédiatement, sur présentation de certains documents (lettre de crédit à vue), soit à une date ultérieure établie dans le contrat de vente (lettre de crédit à terme/usance).

2.3.2.2. Révocable ou irrévocable

La lettre de crédit peut être révocable, c'est-à-dire qu'elle peut être annulée ou modifiée en tout temps par la banque émettrice sans avis au bénéficiaire. Toutefois, les tirages négociés avant l'avis d'annulation ou de modification doivent être honorés par la banque émettrice. La lettre de crédit irrévocable ne peut être annulée sans le consentement du bénéficiaire.

2.3.2.3. Lettre de crédit confirmée ou non confirmée

Aux termes d'une lettre de crédit non confirmée, la banque émettrice s'engage à honorer tous les tirages, pourvu que les conditions de la lettre de crédit aient été respectées. La lettre de crédit confirmée oblige aussi une autre banque qui se trouve habituellement dans le pays du bénéficiaire, donnant à ce dernier la satisfaction de faire affaire avec une banque qu'il connaît.

2.3.3. Étapes d'une opération d'importation comportant lettre de crédit :

Les procédures à suivre pour le règlement d'une opération d'importation avec la lettre de crédit sont les suivantes

2.3.3.1. Contrat de vente

Le contrat de vente officialise l'accord entre l'acheteur et le vendeur et précise les conditions de la vente sur lesquelles les deux parties se sont entendues. Le contrat doit comprendre : une description des marchandises; le montant; le prix unitaire; les conditions de la livraison; le

¹ La lettre de crédit documentaire, guide pratique de la Banque Scotia, p 2.

délai accordé pour l'expédition et la présentation des documents; la monnaie; et le mode de paiement.

2.3.3.2. Demande et contrat de lettre de crédit

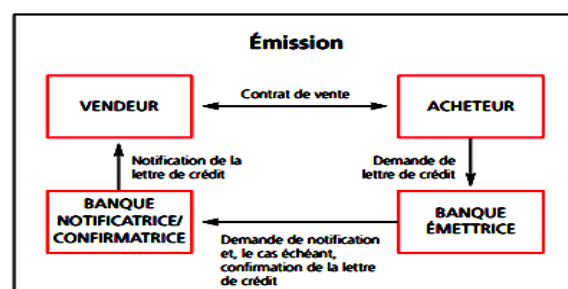
La demande de lettre de crédit et le contrat de lettre de crédit sont des documents de la banque qui énoncent les conditions de paiement et de remboursement intervenues entre la banque émettrice et son client. Ils contiennent également les directives du client à l'intention de la banque émettrice. La lettre de crédit doit être émise conformément aux directives du client. Il est donc important que la demande soit remplie entièrement et avec exactitude, pour éviter d'avoir à la modifier. Le contrat constitue un engagement par le client de rembourser la banque émettrice pour les tirages payés conformément aux conditions de la lettre de crédit, et représente habituellement une autorisation de débiter le compte du client.

2.3.3.3. Émission de la lettre de crédit

La banque émettrice prépare la lettre de crédit comme il est indiqué dans la demande et l'envoie par télétransmission ou par poste aérienne à la banque notificatrice (une succursale ou un correspondant de la banque émettrice).

- La banque émettrice indique à la banque notificatrice s'il y a lieu d'ajouter ou non sa confirmation, conformément aux directives du client.
- La banque notificatrice La banque notificatrice envoie la lettre de crédit au bénéficiaire (le vendeur) en lui indiquant qu'elle n'assume aucune responsabilité à cet égard.

Figure n° 02 : Schéma d'une lettre de crédit stand-by



La lettre de crédit stand-by n'est utilisée par l'exportateur que si l'acheteur n'a pas réglé la somme dans les délais. C'est dans cette hypothèse seulement qu'il réclame le paiement à la banque qui a émis la garantie, en présentant les documents requis dans le texte de la lettre de crédit stand-by.

Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

Lorsque le contrat est signé, l'acheteur demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit stand-by en faveur du vendeur. L'émission est faite directement par la banque de l'acheteur et peut être confirmée par une banque du pays du vendeur qui s'engage à payer ce dernier, à première demande, en cas de non-paiement par l'acheteur. Pour faire jouer cette garantie, le vendeur doit prouver, par la production de documents déterminés lors de l'émission de la lettre, qu'il a bien rempli ses obligations. Il s'agit donc d'une garantie documentaire.

2.4. Le crédit documentaire ou lettre de crédit

2.4.1. Définition de crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, les documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.

Le crédit documentaire est définie comme étant « le crédit à cours terme consentie au destinataire marchandise importées, par un banquier qui règle l'expéditeur contre remise des documents prouvant la livraison de ces marchandise ».¹

Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel, un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit.

2.4.2. L'objet du crédit documentaire :

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation du contrat commercial est bien métrisée jusqu'à la mise en place du crédit documentaire ; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (Entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.¹

¹ I. Ksouri, « les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014, P 15.

- L'objectif de ces documents est de rendre vraisemblable correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre la possession de la marchandise, moyennant remboursement par ce mécanisme.
- Donc, le vendeur dispose du paiement de ses marchandises dès qu'il a expédié la marchandise et renché de sa banque auprès de sa banque les documents commerciaux et de transport demandés.

Le Credoc a pour objet de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.

L'objet de cet instrument de crédit est de sécuriser le paiement au profit du vendeur, tout en assurant une sécurité de livraison pour l'acquéreur. Les intérêts des deux parties ne sont en effet de prime abord pas nécessairement compatibles, le vendeur souhaitant être payé, et l'acheteur, quant à lui, étant désireux de recevoir le bien dans les quantités, qualités, et délais contractuels voulus.²

2.4.3. Formes du crédit documentaire :

Les crédits documentaires se classent en trois catégories :

2.4.3.1. Crédit révocable :

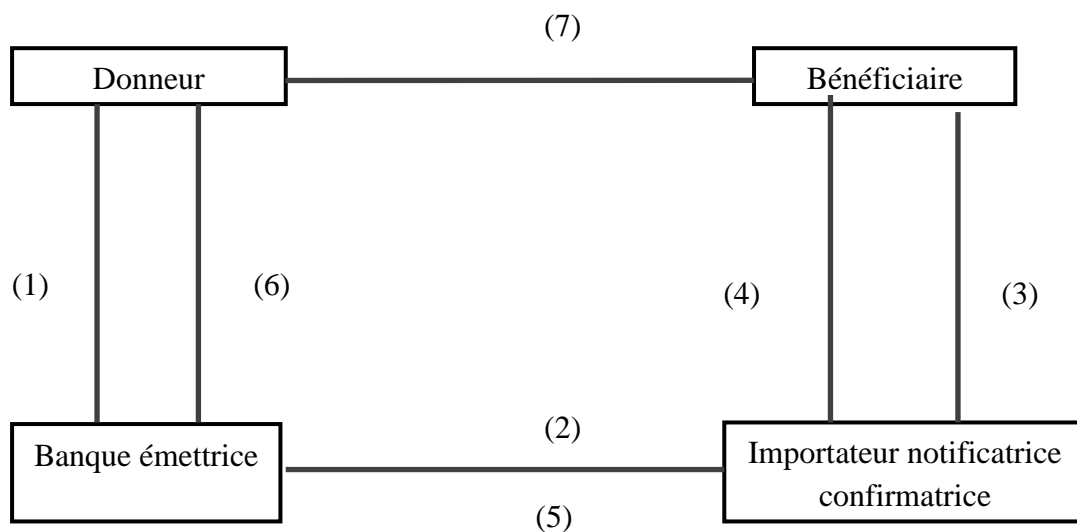
Le crédit documentaire révocable peut être défini comme étant une simple mise en disposition entre documents avec avis simple du banquier payeur au bénéficiaire du crédit. Il ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération, et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notifiant sans engagement de sa part, ce type de crédit peut être annulé à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à celle de l'importateur sans que le vendeur puisse s'opposer à cette annulation, cependant, l'annulation reste sans effet si la banque émettrice a déjà accepté ces documents. L'article 8 des règles et usances précise toutefois :

Un crédit révocable peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable.

¹ J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010, P 322.

² P. Garsuault et S. Primi, « Les opérations bancaires internationales », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 113.

Figure n°03 : Déroulement d'un crédit documentaire révoquant



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010, P 141.

Toutefois la banque émettrice doit :

- rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révoquant a été rendu réalisable par paiement à vue, acceptation ou négociation si l'adit banque a procédé avant d'avoir reçu l'avis d'amendement u d'annulation à un paiement, une acceptation ou ne négociation contre des documents présentant l'apparence de conformité avec les mêmes conditions du récit.
- Rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révoquant a été rendu réalisable par paiement différé s la dit banque, avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation, a levé des documents présentant 'apparence de conformité avec les termes et conditions du récit.¹

2.4.3.2. Crédit documentaire irrévocable non confirmé :

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

L'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable es presque toujours notifié au bénéficiaire par un correspondant bancaire qi se contente e donner avis de l'ouverture du crédit ne prenant li même aucun engagement de payer.

¹ K. Benkrimi, op. cite, p 142.

Le paiement essentiel du transport de marchandise, c'est un papier de valeur, celui qui lui possède peut seul disposer de la marchandise.

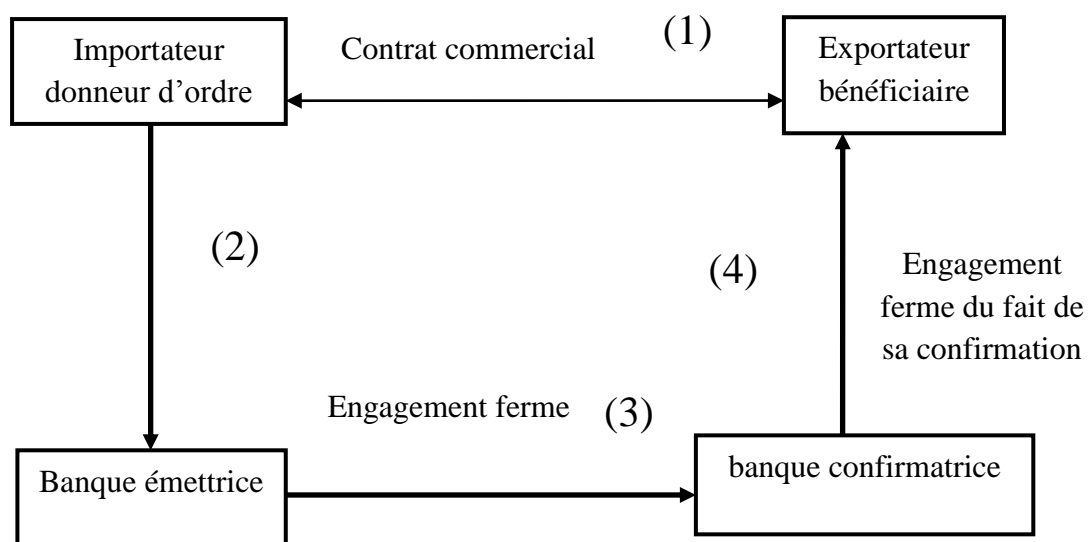
Il existe essentiellement trois types de connaissance :

- Le connaissance à bord : qui donne la meilleure garantie à l'importateur, ce connaissance indique quand la marchandise a été expédié ;
- Le connaissance reçu pour embarquement, qui n'est confirmé que par le transporteur, la marchandise a été reçue pour l'embarquement ;
- Le connaissance direct : qui couvre le trajet entier d'une marchandise transportée.

Selon l'article (09) des règles d'usage uniforme, ce crédit documentaire est très souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié et annulé sans l'accord de toutes parties.

Dans ce type de crédit, le banquier du vendeur intervient comme simple intermédiaire de l'opération.

Figure n°04 : Présentation schématique du irrévocable et confirmé



Source : Manuel Natixis Algérie, opération documentaire, 2009.

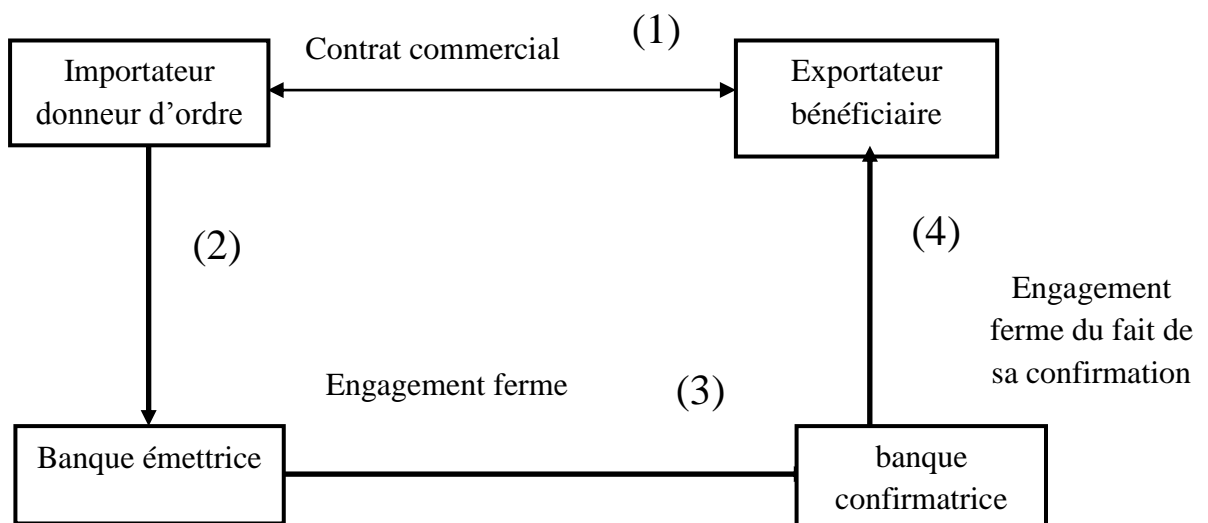
2.4.3.3. Crédit irrévocable et confirmé :

Le crédit documentaire irrévocable est confirmé, apporte son bénéficiaire une sécurité totale dans le règlement de sa créance. En effet, ce crédit comporte un double engagement

bancaire, celui de la banque émettrice et celui d'une confirmatrice, telle que chaque banque examinera les risques d'insolvabilité du client, ce qui supprime les risques de non transfert et réduit les délais de règlement.

La confirmation d'un crédit irrévocable prisme autre banque (la banque confirmatrice), agissant sur autorisation ou à la demande de la banque émettrice constitue un engagement ferme de la banque confirmatrice s'ajoutant à celui de la banque émettrice.

Figure 05: Présentation schématique du irrévocable et confirmé



Source : Manuel Natixis Algérie, opération documentaire, 2009

2.4.4. Acteurs d'un crédit documentaire

La réalisation d'un crédit documentaire fait concourir quatre principaux acteurs, l'absence d'un de ces intervenants rend impossible la réalisation et le déroulement du crédit documentaire :

- A. Donneur d'ordre :** Il s'agit de l'importateur (acheteur) qui demande l'ouverture d'un crédit documentaire au nom de son fournisseur dans sa banque.
- B. Bénéficiaire :** C'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. Il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.
- C. Banque émettrice :** La banque du donneur d'ordre (l'acheteur) qui émet le crédit documentaire au nom du bénéficiaire.

D. Banque notificatrice (réceptrice) : C'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du vendeur et qui avise le client de l'opération de crédit documentaire sans prendre des engagements.

E. Banque confirmatrice : Généralement c'est la banque notificatrice choisie par la banque émettrice et qui accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis de l'exportateur.

2.4.5. Documents exigés dans un crédit documentaire :

2.4.5.1. Documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquelles la société qui les a émis s'engage vis à vis de l'exportateur à transmettre sa marchandise en bonne état, ces documents montrent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payable à l'arrivée. C'est ainsi qu'on parle de connaissance en cas de transport par voie maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le cadre du commerce international puisqu'il présente un de faible cout)

- La lettre de voiture pour le transport par voie ferrée
- La lettre de transport aérien(LTA) pour les transports aériens.
- La lettre de voiture routière pour le transport par camion.

2.4.5.2. Documents d'assurance

Ce sont des documents émis par une compagnie d'assurance ou son représentant qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas de défaillance sur la marchandise en cours de transport.¹

2.4.5.3. Les Documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur.

Il est demandé d'établir la facture douanière par le vendeur, le certificat d'origine par une autorité administrative ou la chambre de commerce internationale et le certificat sanitaire, qui garantit la bonne qualité de la marchandise.

2.4.5.4. Documents décrivant la nature de la marchandise

- Facture commerciale (commercial invoice) : Etablie au nom de l'importateur par l'exportateur, indique la nature de la marchandise ou la prestation, et le montant à régler, ce document est un élément de base de toute opération et il est indispensable à l'importateur le dédouanement de sa marchandise sans celle-ci.

¹ Manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 48.

- La liste de colisage : précise en cas d'expédition en plusieurs lots le détail des marchandises expédiées par colis, ainsi que les marques apposées sur chacun d'eux.
- Le certificat de qualité : établi soit par des sociétés de surveillance ou des professionnels soit par le vendeur, indiquent les résultats de l'analyse des produits vendus juste avant leur expédition et permettent ainsi d'en garantir le bon état.

Section 03 : Les garanties bancaires internationales

La communauté bancaire internationale a mis en place deux principaux instruments financiers à savoir ; le crédit documentaire et la garantie bancaire internationale.

Le premier instrument est censé convaincre l'exportateur de la certitude d'être payé à la date convenue ou à l'issue de la réalisation d'un marché (vente marchandise, prestation de services...) et le second instrument vise à rassurer l'importateur du respect de l'exécution en bonne et dû forme des obligations contractuelles du fournisseur.

Ainsi, la communauté internationale a mis en place des pratiques uniformes dont les règles sont édictées par la chambre de commerce internationale (CCI).

3.1. Les risques Bancaires

Il est nécessaire de rappeler que dans le cadre des relations internationales, l'aspect commercial relevé exclusivement des partenaires commerciaux et la responsabilité des banques intervenantes dans ces opérations repose sur la régularité des documents et ce, au regard des règles uniformes régissant les transactions avec l'extérieur.

3.1.1. Définition du risque bancaire :

Le risque de crédit ou de non-paiement est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises.

Le risque de crédit est le risque que le débiteur ne réponde pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En fait, dès que le client débite son compte, la banque est appelée à supporter un risque de crédit. Ce qui né du fait que la banque collecte des fonds auprès du public quelle doit être en mesure de restituer en temps ou selon les conditions de retrait fixées, puisque les banque ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent juger les demandes de crédit avec minutie pour minimiser le risque de crédit.¹

¹ Calvet H. : « Etablissement de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière » : Edition Economique ; Paris ; 1997 ; p.78.

3.1.2. Différents risques liés au financement du commerce extérieur :

Lors du règlement du commerce extérieur les banques peuvent encourir plusieurs risques :

Les principaux risques auxquels doit faire face l'exportateur sont liés à la phase de paiement (risque de non-paiement et risque de change).

3.2.1.1. 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.

3.2.1.2. Le risque de change

Le risque de change est un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).¹

3.2.1.3. Le risque pays

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger. Il est indépendant des caractéristiques propres du partenaire commercial (client, fournisseur) mais bien lié à l'environnement dans lequel s'effectue la transaction.²

3.2. Les garanties bancaires du commerce extérieur

Les garanties bancaires internationales sont souvent en fonction de l'état d'avancement des opérations à garantir, en commençant par la garantie de soumission dans la phase de l'appel d'offre puis la garantie de restitution d'avance ou d'acompte au début de la réalisation du contrat, celle de bonne fin à la signature du procès-verbal de réception provisoire et/ou définitive et enfin la garantie de retenue de garantie qui s'étale sur une année après la livraison du marché au bénéficiaire.

3.3. La garantie de soumission

C'est une garantie d'offre (bid bond). Dans le cadre des marchés, les entreprises et établissements nationaux recourent aux appels d'offre ou adjudications dans le but de recenser

¹ G. LEGRAND et H. MARTINI. « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008. P 107.

² Idem, p 11.

les différents fournisseurs internationaux et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. Dans le cas où le soumissionnaire est retenu, il est tenu d'honorer son engagement pour la réalisation du marché conformément aux critères du cahier des charges.

Ainsi, la garantie de soumission intervient pendant la phase pré-contractuelle et sert à dédommager le bénéficiaire si le soumissionnaire retire son offre pendant la période de sélection des propositions et/ou refuse de mettre en place les autres garanties prévues contractuellement.

Le montant de la garantie de soumission varie entre 1% et 5% du montant de l'offre et est valide six mois à compter de la date d'ouverture des plis. La libération de la garantie de soumission est notifiée par le soumissionnaire dans les cas suivants ;

- Lorsque l'offre du soumissionnaire est rejetée, donc non retenue pour l'exécution du marché en question.
- Lorsque le soumissionnaire est retenu pour l'exécution du contrat, et procède à la mise en place des autres garanties qui y sont prévues.

3.4. La garantie de restitution d'avance (d'acompte) advance payment bond:

Généralement, pour la réalisation des marchés, il est prévu le paiement d'une avance, ne dépassant pas 15% du montant du contrat, avant l'exécution du marché, cette avance est appelée aussi garantie de remboursement qui n'est qu'une facilité accordée au maître de l'œuvre à fin de lui permettre d'entamer la réalisation du marché.

Cette garantie entre en vigueur à partir du versement des fonds dans le compte du donneur d'ordre auprès d'une banque convenue dans le contrat et demeure en vigueur, généralement, jusqu'à la signature du procès verbal de la réception provisoire ou est réduite au prorata des prestations de services fournies et ce jusqu'à son remboursement intégral.

3.5. La garantie de bonne exécution (bonne fin)

Elle a pour objet d'assurer au bénéficiaire le remboursement de ses fonds dans le cas de non respect des clauses du contrat du marché quant à la qualité ou la quantité des biens et/ou services prévus dans le contrat.

La garantie de bonne exécution est mise en place dès la signature du contrat et reste en vigueur jusqu'à la réception définitive conformément aux dispositions contractuelles.

Parfois, cette garantie peut être réduite à hauteur de 50% à la réception provisoire et à 50% à la réception définitive des biens et/ou services.

3.6. La garantie de retenue de garantie (retention money bond)

Cette garantie est appelée aussi garantie de maintenance ou garantie de dispense de garantie et couvre les services de construction ou d'entretien pendant la période d'essai, s'étalant entre la réception provisoire et la réception définitive du marché.

Cette garantie intervient pour mettre fin à la rétention du montant qui atteint, parfois 10% de la valeur du contrat.¹

Si la garantie d'exécution couvre la période de la réalisation du contrat jusqu'à la réception provisoire, elle est relayée par une garantie de maintenance durant la période d'essai des travaux et perd son effet à la réception définitive.

La garantie de retenue de garantie est mise en jeu si les fournitures et/ou les services fournis ne répondent pas aux normes convenues contractuellement ou le refus de l'exportateur d'intervenir pour la maintenance du matériel dans la période de garantie fixée auparavant.

3.7. Les garanties douanières

Ce type d'engagement est réservé principalement pour les contrats de travaux qui nécessitent une admission temporaire du matériel requis ou le bénéfice d'un régime douanier économique (régime suspensif) de droits et taxes douaniers.

En effet, les entreprises qui réalisent des marchés nécessitant l'importation d'équipements et matériels de valeurs importantes sont dispensées de s'acquitter des droits et taxes en fournissant une garantie couvrant le montant des dits droits.

En outre, pour les importations arrivant en manque de documents, la garantie douanière intervient pour autoriser les importateurs à prendre possession de la marchandise et produire les documents probants dès possession.

- **Admission temporaire:** Certains entrepreneurs étrangers sont autorisés par l'administration des douanes d'importer, provisoirement, du matériel sans paiement des droits et taxes à condition que ce matériel soit réexporté une fois les travaux achevés (Instruction 866/82/Ministère des Finances). Cette garantie permet de cautionner un montant déterminé des droits et taxes dus lors d'une importation temporaire.
- **Le crédit d'enlèvement :** Les entreprises étrangères ayant un volume important d'importation peuvent cautionner le montant de leurs importations dans un compte ouvert auprès de l'administration des douanes et imputer les droits et taxes dus, au fur

¹Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic, traduction Marc Rozenbaum, Analyse et Gestion du Risque Bancaire. Un cadre de référence pour l'évaluation de la gouvernance d'entreprise et du risque financier, 1^e édition, Edition ESKA, 2004, p 15-17.

et à mesure des arrivées des expéditions, sur ce compte jusqu'à son épuisement total.¹

Cette formule est assimilée à une ligne de crédit accordée par l'administration des douanes en faveur des entreprises étrangères tenues de s'acquitter des droits douaniers éventuels.

- **La soumission contentieuse :** Cette garantie intervient, également, pour garantir une marchandise arrivée en absence d'un ou des documents du pli cartable, l'importateur peut enlever sa marchandise et compléter les formalités dès possession du document manquant.
- **Les obligations cautionnées :** Il s'agit d'un crédit accordé par l'administration des douanes en faveur d'un importateur lui permettant de s'acquitter des droits et taxes moyennant des traites avalisées de 120 jours couvertes par une contre-garantie globale d'égale montant.²

L'intervention de la banque, en matière d'engagement, ne se limite pas dans la pratique à des opérations internationales traditionnelles (Virement, Remdoc, Credoc...) mais elle est étendue aux opérations annexes du commerce extérieur.

En effet, le trafic maritime représente la part du lion dans la sphère du transport multimodal, ce qui a incité, fortement, la banque à jouer davantage son rôle d'intermédiaire international et s'est progressivement imposée dans la pratique pour réduire les problèmes nés des transactions internationales.³

¹ Julien Vintzel, Gestion des Risques Bancaires Gestion actif – passif, revue Sciences-Po 2009-2010, p 40-85.

² Julien Vintzel, op. cite, p 63.

³ Hennie van Greuning, Sonja Brajovic, p 17.

Conclusion

Le financement du commerce extérieur, comme nous l'avons étudié dans ce chapitre, peut prendre des formes multiples selon le degré de confiance entre partenaires et le montant des ressources nécessaires.

Les techniques de paiement regroupent les procédures à suivre pour réaliser le règlement de la créance selon l'instrument de paiement choisi. Pour payer les fournisseurs à l'international, il importe de choisir le moyen de paiement le plus convenable en considérant le niveau de sécurité qu'il apporte, sa simplicité d'utilisation et sa rapidité d'exécution.

Le choix d'un instrument de paiement se rapporte à la forme matérielle du support au paiement. Plusieurs instruments existent ; chacun présente des avantages et des inconvénients notamment pour le risque d'impayé.

Les banques proposent un éventail de produits pour limiter le risque de non-paiement. Avec l'encaissement documentaire, l'exportateur demande à sa banque de transmettre les documents de la transaction et d'encaisser le paiement auprès de l'importateur.

Les exportateurs ou importateurs peuvent donc choisir parmi plusieurs techniques de paiement à l'international et choisir les instruments de paiement convenus. Elles offrent des niveaux de garantie variables quant au recouvrement des fonds. Il est aisé de deviner que les plus sûres sont les plus coûteuses et les plus difficiles à mettre en œuvre.

*Chapitre III: Suivi de financement
d'une opération d'importation par
CREDC, Cas BADR*

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

Introduction

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

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

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

La Banque de l'agriculture et du développement rural est une banque commerciale algérienne. Son réseau compte actuellement près de 334 Agences et 39, une banque qui offre plusieurs services et produits à la clientèle et parmi eux le financement du commerce extérieur.

1.1.Histoire et évolution de la BADR

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

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

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

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33 .000.000.000 DA.¹

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

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés actifs au sein des structures centrales, régionales et locales.

1.1.1. Etapes d'évolution de la BADR :

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

¹ -documentation interne de la BADR.

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

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

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

1.1.1.1. De 1982 jusqu'à 1990

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

1.1.1.2. De 1991 jusqu'à 1999

La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques:

1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce international ;

1992 : Mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle) ;

1992 : Informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maxima ;

1992 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;

1993 : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

1994 : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;

1996 : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;

1998 : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

1.1.1.3. A partir de 2000 jusqu'à 2017

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

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

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

2000 : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesse de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;

2000 : généralisation du système réseau avec réorganisation du progiciel SYBU en client serveur ;

2001 : assainissement comptable et financier ;

2001 : refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement et de section des dossiers de crédit, les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement ou encore de son niveau de sanction (agence, succursale, direction générale) ;

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

2001 : concrétisation du concept de « banque assise » avec « service personnalisable » (Agence Amirouche, cheraga...);

2001 : introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale ;

2001 : généralisation de réseau MEGA PAC à travers agences et structures centrales ;

2001 : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints ;

2002 : généralisation de la norme « banque assise » avec « services personnalisables » aux agences principales du territoire national¹.

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

En 2017, la BADR banque annonce son lancement dans la finance islamique avant la fin de l'année, et ce en offrant des produits bancaires conformes à la Charia islamique².

1.1.2. Le secteur stratégique de la BADR

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

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

L'action de la BADR dans le financement du développement sera orientée également, vers la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics notamment :

Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs stratégiques de la banque

Les crédits à la construction de logements ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue professions libérales (jeunes diplômés en médecine, et autres ...) en zones rurales la banque à l'avenir concentrera ses financements à :

¹ -documentation interne de la BADR.

² -<https://fr.wikipedia.org/>.

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

- L'agriculteur de base de toutes les activités connexes.
- Industrie machinisme agricole.
- Industrie agroalimentaire.
- Commerce et distribution des produits liés aux activités stratégiques et au développement du monde rural.
- Les petits métiers de l'artisanat.
- L'habitat rural.
- Les projets économiques de proximité.
- La petite hydraulique.
- La fabrication de marquairerie et de sellerie.
- Le travail de bois et fabrication d'articles en bois, lièges, vannerie et sparterie.

1.1.3. Les opérations courantes de la BADR

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

Les structures opérationnelles de la banque (directeurs centrales, groupe régional d'exploitation et agence locale d'exploitation), doivent assurer le maintien et continuité, pour toute clientèle de toutes les opérations de la banque (dépôts, retrait, virement, placement, etc.) lorsque celle-ci n'implique pas d'octroi de crédit sous quelque forme que ce soit, domestique ou avec l'étranger, tous les clients dont l'activité ne figure pas dans les secteurs stratégiques désireux de réaliser des opérations de commerce extérieur avec la banque, doivent au préalable constituer 110% de provision en couverture intégrale de l'opération et verser à l'avance la rémunération de la banque (frais et commission, d'ouverture et de confirmation de lettres de crédits)¹.

Ce niveau de pouvoir est valable pour les opérations de commerce extérieur à vue, il est modulé comme suit pour les opérations à terme :

- 120% à trois mois.
- 130% à six mois.

¹ documentation interne de la BADR.

- 150% à 12 mois.

1.2. Missions et activités

1.2.1. Missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales, **ses principales missions sont ;**

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

1.2.2. Les activités de la BADR :

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

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

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

- Les crédits à l'emploi des jeunes « ANSEJ et ANGEM » ;
- Les crédits aux particuliers, pour but de création des activités dans les zones rurales ;
- Les crédits à la construction des logements ruraux ;

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

- Les crédits aux professions libérales, destiné aux jeunes diplômés dans des domaines spécifiques (la médecine, l'architecture...etc.) ;

1.3. Les objectifs de la BADR :

La banque de l'agriculture et de développement rural a pour objectifs initiaux de :

L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.

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

1.4. Organisation de l'agence d'accueil

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

1.4.1. Le Front Office :

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

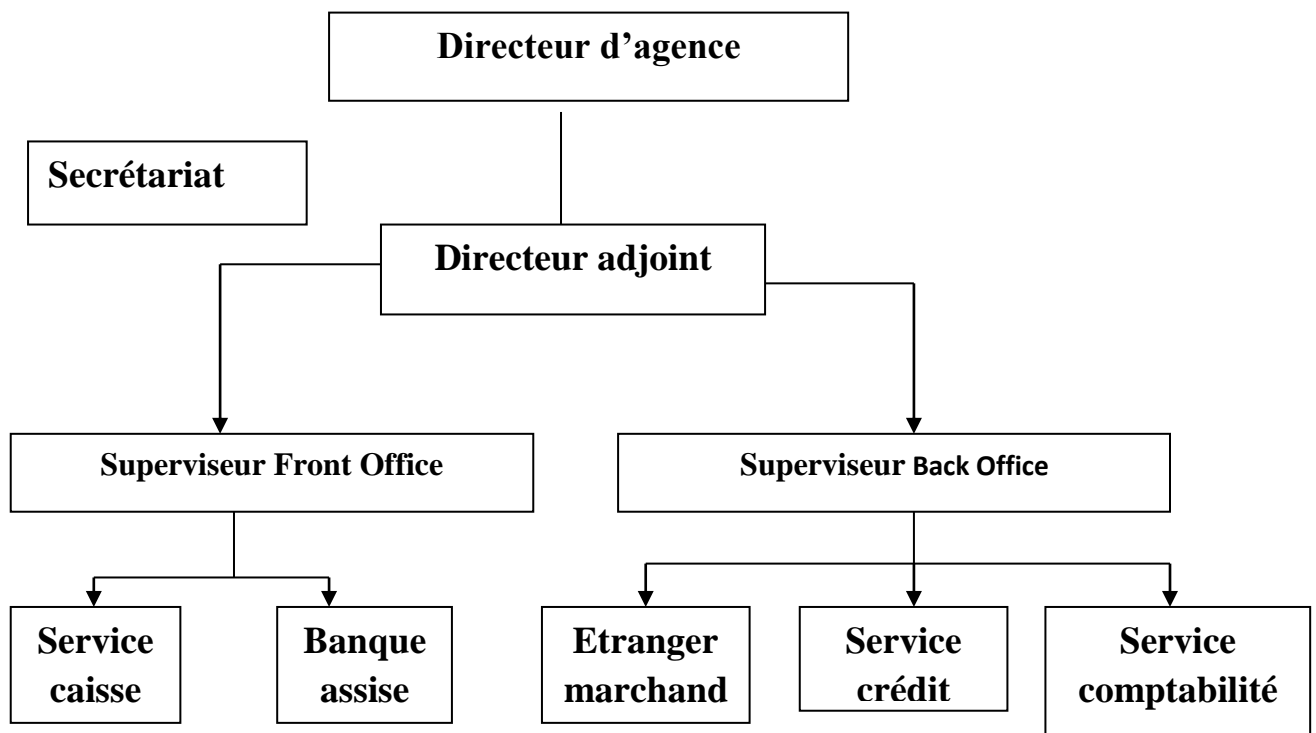
1.4.2. Le Back Office :

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

1.4.3. Organisation de l'agence

Figure n°06 : Organigramme de la BADR Tizi-Ouzou

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



Source : documentation interne de la Badr

1.5. Rôle et organisation du service étranger de la BADR

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

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

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

1.5.1. Place et rôle du service étranger :

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations de la banque ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international.

Les opérations effectuées dans ce service sont généralement en devises et particulièrement en EURO. Ce service a pour objectif le financement des opérations de commerce international, promouvoir la croissance des exportations et les informations commerciales des exportations.

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

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

1.5.2. Rôle du chef de service

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

- L'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges.

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

- La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordres de transfert, instructions d'ouverture de crédits documentaires, lettres de crédit, ordres de paiements d'effets, reçus et décharges...).

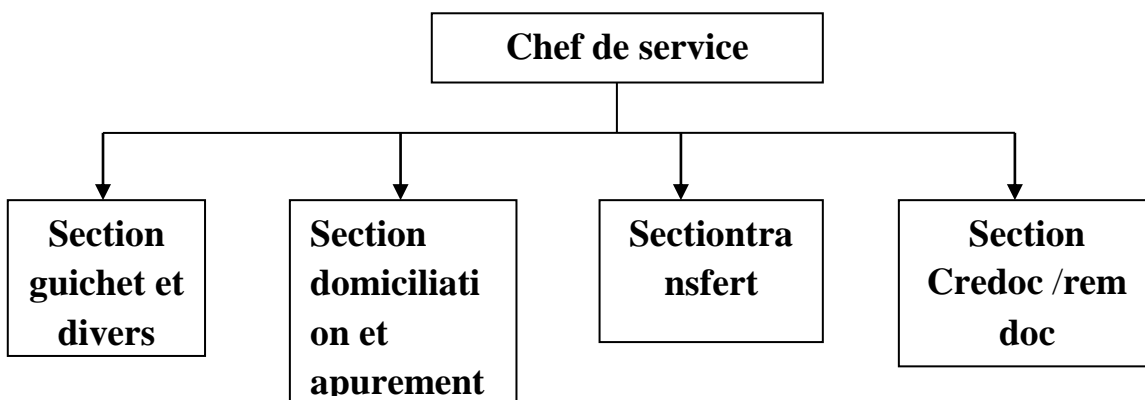
Toute remise de documents à un client qui doit être sanctionnée par une décharge. Il doit aussi s'assurer en permanence du :

- Suivi des existants ;
- Des imputations comptables en conformité avec la comptabilité et de la concordance des soldes des comptes avec la situation comptable de la Direction de la Comptabilité Générale.
- De la confection et envoi à temps des états et déclarations périodiques (statistiques et existants) ;
- De la vérification des dossiers avant archivage ;
- De la tenue à jour des registres et répertoires ;
- De la qualité du travail avec laquelle sont exécutées les opérations de transfert vers l'étranger et les paiements de l'étranger. Il veille sur l'application de la réglementation en la matière ;
- De la qualité du service rendu à la clientèle. Son intervention est nécessaire en cas de quelconque problème éprouvé par ses agents.

1.5.3. Organigramme du service étranger

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

Figure n° 07 : Organigramme du service étranger de l'agence BADR « 580 »TIZI-OUZOU



Source : documentation interne de la BADR

1.5.4. Relation du service étranger :

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.

1.5.4.1. Relation internes

A. Relation fonctionnelles

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

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

B. Relation hiérarchiques

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

C. Relation externes

Le dénouement d'une opération de commerce extérieur demande parfois l'intervention de plusieurs organismes et/ou administrations. De ce fait, le service de commerce extérieur entretient des relations avec notamment :

a. La banque d'Algérie

Le service doit appliquer toutes les directives (règlement, instruction, listes d'interdits à la domiciliation ...etc.) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.

b. Le ministère des finances

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

c. L'administration des douanes

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

d. Le ministère de commerce

Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physique (produits prohibés, contingentés...).

Section 3 : Procédure de mise en place du Credoc

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

3.1. La domiciliation :

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

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.

La domiciliation est préalable à tout transfert et/ou engagement (règlement financier du dossier) et à tout dédouanement (réalisation physique du dossier).¹

3.1.1. Les opérations soumis à la domiciliation

3.1.1.1. Domiciliation bancaire de biens et services

La domiciliation bancaire est également obligatoire pour les importations de biens et services, réalisées par les associations légalement constituées et personnes physiques, dans les conditions prévues par la loi en vigueur.

¹Article 30 du règlement 07.01 du 03.02.2007

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

A signaler que les importations réalisées par les personnes physiques sont astreintes à la domiciliation bancaire lorsque, le montant de biens importés excède la contre valeur de 100.000DA en valeur FOB.

3.1.1.2. Domiciliation bancaire des opérations réalisées dans le cadre du leasing

Au sens de l'article 36, les opérations de leasing portant sur l'importation et l'exportation d'équipements et /ou de matériels sont assimilées à des importations et exportations à paiement différé. Elles sont, par conséquent, soumises à l'obligation de domiciliation bancaire

3.1.1.3. Les opérations des transformations, de traitement à façon d'ouvrage et de réparation.

3.1.2. Les opérations exclues de la domiciliation

Elles sont listées par l'article 33 du règlement N° 07/01, elles comprennent :

- Les opérations commerciales (importations / exportations) d'une valeur inférieure à la contre valeur de 100.000 DA en FOB ;
- Les importations ou exportations d'échantillons et/ou des dons ;
- Les importations / exportations d'échantillons de dons de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif ;
- Les importations dites « sans paiement » réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques algériennes a l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Des opérations dites « sans paiement » réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel.

3.1.3. Conditions de domiciliation

- Avant de procéder à la domiciliation la banque doit s'assurer que son client :
- Dispose au préalable d'un registre de commerce et d'une immatriculation fiscal
- Dispose d'une bonne surface financière
- Ne soit pas frappé d'interdiction de domiciliation (banque d'Algérie, le ministère du commerce)
- Solvabilité (Bilan et tableau de compte de résultat.
- Mise à jour CNAS et CASNOS.
- Extrait de rôle apuré

Pré-domiciliation

La pré domiciliation électronique des opérations de commerce extérieur est impérative et préalable à toute modalités physiques de domiciliation desdites opérations au niveau de l'Agence.

Elle concerne aussi les biens, les opérations d'importation de biens et services que les opérations d'exportation de services.¹

La demande d'ouverture du crédit documentaire

La demande d'ouverture d'un un crédit documentaire est formalisée par l'acheteur sur la base des conditions contractuelles en tenant compte des prescriptions édicté par la législation des changes et du commerce extérieur. Voir annexe n°01.

Lors du dépôt de la demande auprès de la banque BADR, l'acheteur est tenu de joindre le contrat commercial avec le vendeur pour permette au banquier d'effectuer les différents contrôles d'usage et accompli les formalités de domiciliation de l'importation.

3.1.4. L'ouverture du dossier de domiciliation

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

- **Une demande de domiciliation bancaire (annexes 1) :** Elle doit être remplie et signé et adresser à le directeur de l'agence, la demande de domiciliation a été faite le et contient les renseignements suivant :
 - Désignation de produit,
 - Tarif douanier,
 - Nom de bénéficiaire,
 - Prix en devise : FOB/CF,
 - Délais pour l'expédition,
 - Contre valeur,
 - Modalité de règlement,
 - Le contrat commercial N° ou facture pro format,

¹ Instituée par la note de la Banque d'Algérie N°17/2016/DGC du 13/06/2017.

Ouverture du crédit documentaire

Une fois que la domiciliation bancaire a eu lieu, la Direction des finances rédige une demande d'ouverture de crédit documentaire (**annexe N° 1**) au profit de son fournisseur étranger KREMPEL. Cette demande d'ouverture reflète toutes les informations relatives à l'opération ainsi que les documents exigés par l'entreprise.

- **Attestation de risque de change (annexes 2) :** cette attestation pour dégager la banque pour tous les risques de change et signée par le promoteur dans la quelle on trouve les renseignements suivants :
 - Nous soussignée,
 - Nom client,
 - N° de compte,
 - Fournisseur,
 - Montant,
 - Référence BADR,

- Dérogation ou autorisation d'un ministre de tutelle
- Un contrat commercial ou autre document équivalent tel que le facteur pro **format (annexes 3) :** c'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise dans la quelle on trouve les renseignements qui suit :
 - N°,
 - Date,
 - Adresse,
 - Nom exportateur,
 - Nom importateur,
 - Libellé : quantité, prix,
 - Paiement en monnaie,
 - Modalité de paiement,
 - Livraison : CFR d'Algérie,
 - Plus : facture de transport
 - Carte professionnelle d'agriculteur

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

- Carte fiscal (**annexe 4**)
- Carte d'identité
- **Un engagement de ne pas revendre en état dans le cas d'une opération d'une marchandise pour l'exploitation**

3.1.5. Saisie sur ordinateur

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

- Le NIF (numéro d'identification fiscale).
- Les données qui constituent le numéro de domiciliation (détaillé dans le paragraphe suivant)
- La nature de l'opération.
- Raison sociale du client ainsi que celle de l'importateur.
- La nature de la marchandise.
- Le montant de la transaction.
- L'incoterm et le moyen de paiement.

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

Il est noter que le prélèvement des commissions et frais sont a environ (3510 .00DA).

3.1.6. Attribution d'un numéro de domiciliation

Une fois la domiciliation est fait on appose le cachet sur le facture pro format. Le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants :

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

A : deux chiffres, code wilaya ex : 15.

B : deux chiffres, code d'agrément.

C : deux chiffres, code d'gréement de guichet.

D : deux chiffres, année en cours ex : 2017.

E : un chiffre, représentant le trimestre ex : 04.

F : deux chiffres, nature de la marchandise importée ex : 10.

G : cinq chiffres, numéro d'ordre chronologique du dossier ouvert durant le trimestre ex : 00007.

H : trois chiffres, position de monnaie de facturation, norme ISO ex : DOLLAR.

3.1.7. Etablissement d'une fiche de contrôle

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

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

3.2. Ouverture et gestion d'un dossier remise documentaire et crédit documentaire

Dans ce cas pratique nous avons traité le déroulement de deux techniques qui servent à financer les importations qui sont le crédit et la remise documentaire au sein de la BADR.

3.2.1. Ouverture et gestion de crédit documentaire :

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BADR sur demande (**annexes 5**) de son client (SARL SA). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (BRASSERIE DE SAINT-OMER), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture exige les documents suivants:

Connaissance original (**annexes 6**) à la l'ordre de la BADR notifié ordinateur.

- Factures définitives
- Certificat d'origine
- Certificat d'analyses
- Certificat de conformité (producteur)
- copieEX1
- copieEUR1
- Liste de colisage
- Fiche technique

Notant que la domiciliation du contrat est considérée faite après la vérification de la conformité de l'opération d'importation en question.

Une fois le dossier est formalisé, il est scanné a la direction des opérations internationales (ouverture officielle de la lettre de crédit).

3.2.1.1. La Procédure de comptabilisation

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

A. le financement par le promoteur

3.2.1.2. Pour constater le blocage de la provision margé d'un montant qui est de 279504,48 USD. Contre-valeur en dinars au cours de jour égale a 1USD=120,00DA donc le CV en DA est égale à $279504,48 \text{USD} * 120 = 33540537,6 \text{ DA}$

Risque de change 5% : 1677026,88 DA.

Le total est : $1677026,88 \text{ DA} + 33540537,6 = 35217564,48 \text{ DA}$.

Débit : compte courant 35217564,48 DA.

Crédit : compte provision 35217564,48 DA

B. Le financement de la banque à hauteur de 70%

Contre valeur en DA : $33540537,6 \text{ DA} \times 30\% = 10062161,28$.

Risque de change 5% : 1677026,88 DA.

Le total est égale : $10062161,28 + 1677026,88 \text{ DA} = 2683243,16 \text{ DA}$.

Débit : compte courant 2683243,16 DA.

Crédit : compte provision 2683243,16 DA.

Le fournisseur s'attelle à préparer les marchandises ainsi que les documents mentionnée sur les SWIFT, une fois c'est fait, il déposera au niveau de sa banque, laquelle la banque se chargera de les acheminer vers la banque de l'ordonnateur (BADR), les documents reçus, la banque les remettra à son client (ordonnateur) Qui procédera au dédouanement des marchandises, par l'entreprise elle ou un transitaire en douane.

La banque à son tour se chargera de transfert le montant de la transaction, bien sur après avoir vérifié la conformité et l'authenticité des documents.

Quelque jour après :

L'agence recevra l'avis de débit définitif ainsi que la formule 4 et SUIFT de règlement (les deux derniers documents à savoir la formule 4 et le SUIFT seront classés dans le dossier de domiciliation pour le besoin d'apurement), l'Avit de débit est classés dans le dossier financière, bien sur après être comptabilisé.

- **Restitution de provision**

Débit : compte provision.

Crédit : compte courant client.

- **Règlement définitif**

Crédit : banque d'Alger.

Débit : compte courant client.

Toutes lettres de crédit est susceptible d'être modifiée.

3.2.2. Ouverture et gestion de remise documentaire

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

3.2.2.1. Pour le client

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

3.2.2.2. Pour le banquier

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise.
- Etablir une chemise remise documentaire sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

Afin que l'importateur (SARL SA) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants:

- 03 copies facture commerciales,
- 03 copies connaissance maritime et 03 listes de coulissage,
- 01 certificat d'origine,
- 01 certificat de conformité, EUR1 et un EXT,

Une fois les documents sont remis par le fournisseur à sa banque remettante pour encaissement ce dernier procédera à l'établissement d'un bordereau d'encaissement (**annexes 7**) (toutes les instructions de règlement s'y trouvent).

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

Effectue alors un contrôle sur les documents et vérifie la conformité de ceux-ci selon la réglementation algérienne. Elle doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

d'encaissement ont bien été reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celle de la facture.

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

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

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

3.2.2.3. La comptabilisation de l'encaissement

- Schéma comptable : paiement a vue ;
- Facture : 497 580,44 EURO.
- Cours de change de jour : 103,9399 DA/euro,
- Contre valeur en DA : $103,9399 * 103,9399 = 51\,718\,461,1755$ DA.
- Risque de change 3% : $51\,718\,461,1755 * 3\% = 1\,551\,553,8353$.
- Provision : $51\,718\,461,1755 + 1\,551\,553,8353 = 532\,700\,15,011$

Débit : compte courant

Crédit : compte provision

Après la constitution de la provision, le chargé de commerce extérieur va domicilie la facture, Les documents sont remis au client pour dédouané la marchandise.

3.3.L'apurement du dossier de domiciliation

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

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4)104.

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

3.3.1. Dossier apuré

Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douaniers D10 et celui de la facture commerciale) ;

3.3.2. Dossier en insuffisance de règlement

Si le montant de la formule de règlement(MTF4) inférieur à celui du document douanier(MTD10) ;

3.3.3. Dossier en excédant de règlement

Si le montant de la formule de règlement(MTF4) est supérieur à celui du document douanier(MTD10) ;

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

ANNEXE1 : tous les dossiers de domiciliation ouverte pendant le mois exemple 08

ANNEXE2 : tous les dossiers apurés exemple 03

ANNEXE 3 : tous les dossiers qui nous sont pas apurés (insuffisant et les excédents de règlement) exemple 01

ANNEXE4 : tous les domiciliations relatives au transfert libre, pièces détachées et entrants.

3.3.3.1. Délais de déclaration à la banque d'Algérie

3mois, date de règlement, si le dossier est complet (existence de la formule D10 banque).
3mois, date de règlement plus d'un mois, si le dossier est incomplet (inexistence de la formule D10 banque).

Dans notre cas la formule 4, date de règlement le 18/04/2017, donc la date probable de déclaration est juillet 2017 si seulement si le D10 existe dans le dossier.

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

- Saisir la douane.
- Saisir le client.

Et après, rajouter ou patienter un mois puis éditer le D10 banque équivalent CNIS.

3.3.3.2. Dossier d'apurement : le dossier est composées des formules suivent

- F4 annotée (**annexes 8**) +SWIFT (**annexes 9**).

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR

- Facture domiciliée.
- Titre de transport.
- D10 banque ou équivalent (**annexes 10**).
- Correspondant douanes et client

Conclusion

Notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permis de distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire à révélé des forces en matière des procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi, que la lourdeur administrative qui endécoule.

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

*Conclusion
générale*

Conclusion générale

Comme nous l'avons vu, le commerce extérieur est devenu une variable importante dans le monde économique des pays développés et même en développement. Le commerce international a joué un rôle décisif dans la naissance et l'expansion du capitalisme. Il continue d'être un vecteur essentiel du développement de certaines nations.

En revanche, l'intervention des États sur les flux commerciaux à l'international est un élément important, une intervention qui a évolué avec le temps comme l'expliquent les théories du commerce extérieur à travers le temps. Mais aussi plusieurs conventions et organisations ont vu le jour pour protéger les entreprises et même les États des multiples menaces que peut engendrer l'ouverture au commerce extérieur.

Une nouvelle ère du commerce extérieur est née surtout avec la mondialisation des marchés financiers, chose qui a rendu le secteur financier, en particulier les banques, plus actifs dans le financement et l'apport financier aux entreprises importatrices et exportatrices.

En effet, les banques opèrent dans le cadre de réseaux et assurent ainsi le fonctionnement des paiements internationaux. Elles garantissent les règlements monétaires, facilitent la circulation et la négociation des instruments de paiement et permettent les opérations de change.

La banque qui représente alors, un élément de confiance entre importateur et exportateur est devenue le tiers dans la présence est indispensable. Elle intervient pour faciliter et financer l'opération sur l'étranger, offrir aux entreprises des services, apporter plus de sécurité, et exige en contrepartie le respect et les usages relatifs à ce genre d'opération.

En guise de conclusion, on peut dire que le crédit documentaire est une technique de règlement sûre aussi bien pour le vendeur, car il couvre tous les risques d'impayé, que pour l'acheteur qui reçoit dans les délais qu'il a souhaités, une marchandise conforme en qualité et en quantité à sa commande. Mais c'est une technique contraignante, coûteuse et il convient donc de bien connaître les règles et usages, de prendre de nombreuses précautions, d'être rigoureux et de porter une attention particulière à certains points.

Le crédit documentaire demeure l'instrument de paiement privilégié dans le financement des transactions du commerce international, car il est considéré comme un moyen de paiement sûr plus que garanti de prémunir des risques à l'export ou à l'import et cela malgré son coût considéré.

Conclusion générale

Et c'est ce que nous avons constaté que le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus utilisé, dans la mesure où il apporte plus de sécurités et de garantie à chacun des deux parties grâce à sa capacité d'adaptation aux différentes situations.

Bibliographie

Bibliographie

1. Ouvrages
2. Martine Massabie François, Élizabeth Poulain, Le dictionnaire du commerce international, édition Bréal, Paris, 2002.
3. DAILLY Moïse Donald Logistique et transport international de marchandises, guide pratique, 1ère édition, 2013.
4. Deleplace Ghislain Christophe Laviail, Histoire de la pensée économique, Dunod, 2017, p
5. Krugman Paul, Maurice Obstfeld, Marc Melitz , Économie internationale, 10e édition, Ed Pearson, 2015.
6. Legrand Ghislaine, Hubert Martini, Commerce international, 3e édition, Dunod, Paris, 2010.
7. Belotti Jean, transport international de marchandises, 5e éditions, Vuibert, Paris, 2015.
8. SAVY Michel, Logistique et territoire, édition Rectus, Paris, 1993.
9. Pasco Charles. Commerce international, 4ème édition, DUNOD, Paris 2002.
10. VENTURELLI Nadine et Patrick MIANI, Transport Logistique, 2010.
11. Legrand Ghislaine, Hubert Martini, Gestion des opérations IMPORT –EXPORT, cours, application, Dunod, 2008.
12. Chilion Slim., " Le contrat international", Vuibert, Paris, 2011.
13. chevalier Denis, François Duphil, transporté à l'international, Eyrolles, 2000.
14. Chevalier Denis, François Duphil, transport à l'international, 4e édition, Foucher, Vanves 2009
15. LOTH Dilan "l'essentiel des techniques du commerce international" publico, paris, 2009.
16. Corinne Pedro., "commerce international», 6ème édition, DUNOD, paris, 2002.
17. Chevalier Denis, François Duphil , transport à l'international, 4e édition, Foucher, Vanves 2009.
18. Klein. Le commerce international, Edition Lasary, Paris, 2005.
19. Benjamin Ippolito, Michel de Juglart , Les effets de commerce. Tome 2, lettre de change, billet à ordre, chèque..., 3ème édition, Ed Montchrestien, France, 1996
20. Rouyer Gerard, Alain Choinel, La banque et l'entreprise Techniques actuelles de financement, édition Revue Banque : Broché, Paris, 1999.
21. Descamps Christian, Jacques Soichot, Economie et gestion de la banque, édition Noir et Blanc, Lyon , 2008.

Bibliographie

22. Ksouri « les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014.J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défit de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010.
23. P. Garsuault et S. Primi, «Les opération bancaires international », Ed banque, Paris, 1957.
24. Calvet H. : « Etablissement de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière » : Edition Economique ; Paris ; 1997 .
25. Martine Massabie-Francois, Elisabeth Poulain, Lexique du commerce international, édition Bréal, 2002.
26. MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, les techniques bancaires, édition DUNOD, paris, 2008.
27. Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic, traduction Marc Rozenbaum, Analyse et Gestion du Risque Bancaire. Un cadre de référence pour l'évaluation de la gouvernance d'entreprise et du risque financier, 1^o édition, Edition ESKA, 2004.
- 28.

Revues

1. Benoît Heitz, Gilbert Rini, Une nouvelle lecture de la contribution du commerce extérieur à la croissance, dans *Économie & prévision* 2006/4-5 (n° 175-176), pages 197 à 204.
2. Aperçu du FMI comme institution financière Rôle et buts du FMI, Revue série des brochures No. 45, Sixième, Edition Organisation et opérations financières du FMI, Chapitre 1. 24 août 2002.
3. Oliver Fetterknecht, Darren pain, Ginger Turner, Comprendre l'évolution récente de l'assurance maritime et de l'assurance des transporteurs aériens, Revue sigma n° 4/ 2013.
4. Julien Vintzel, Gestion des Risques Bancaires Gestion actif – passif, revue Sciences-Po 2009-2010, p 40-85.

Lois et textes juridiques

1. Article 03 du règlement 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courante avec l'étranger et comptes devise.

Bibliographie

2. Ordonnance N°03-04 parue au journal officiel de la République Algérienne, N°39 du 19 juillet 2003, relatif aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandise.
3. Règlement n°05-06 du 15 décembre 2005 portant sur la compensation des chèques et autres instruments de paiement de masse.
4. Règlement 07.01 du 03.02.2007
5. La note de la Banque d'Algérie N°17/2016/DGC du 13/06/2017.
- 6.
- 7.

Web graphie

1. Le dico du commerce international, sur : <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/swift.html>
2. <https://www.swift.com/>
3. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/paczka_g_ea/glosario.pdf.
4. <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/incoterms>
5. https://fr.wikipedia.org/wiki/Transport_maritime
6. <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/fiata/>

Autres documents

1. Documents du commerce international.
2. Code des douanes algérien.
3. Guide de l'importateur, Ministère du commerce en Algérie, Direction régionale du commerce de Saïda, Décembre 2015.
4. Documentation interne de la BADR.
5. La lettre de crédit documentaire, guide pratique de la Banque Scotia.
6. Manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002.

Liste des figures

Liste des figures

Figure	Page
Figure n° 01: fonctionnement d'une remise documentaire	42
Figure n° 02 : Schéma d'une lettre de crédit stand-by	44
Figure n°03 : Déroulement d'un crédit documentaire révocable	47
Figure n°04 : Présentation schématique du irrévocable et confirmé	48
Figure 05: Présentation schématique du irrévocable et confirmé	49
Figure n°06 : L'organisation de l'agence BADR 580 est présentée dans l'organigramme	66
Figure n° 07 : Organigramme du service étranger de l'agence BADR « 580 »TIZI-OUZOU	69

Liste des b tableaux

Liste des tableaux

Tableau	Page
Tableau n° 01 : Avantages et Inconvénients du paiement par chèque à l'international	36
Tableau n° 02 : Avantages et Inconvénients du paiement par virement SWIFT	39

Liste des annexes

Annexe n° 1: demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation

Annexe n° 2 : attestation de risque de change

Annexe n° 3: facture pro format

Annexe n° 4 : carte d'identification fiscale

Annexe n° 5: demande d'ouverture de crédit documentaire

Annexe n° 6 : connaissance

Annexe n° 7 : formule 4

Annexe n° 8: SWIFT

Annexe n° 9: D 10

Annexe n° 1: demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation

NOM OU RAISON SOCIAL : SARL *W. T. C. Ouzou*

DRESSE : AGOUNI *W. T. C. Ouzou* ROUTE DE *W. T. C. Ouzou* TIZI-OUZOU ALGERIE

°COMPTE : 003 00580 040 4493 000 2400

BANQUE DE L'AGRICULTURE.
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL.

SIEGE DE TIZI-OUZOU « 580 »

Objet : Domiciliation d'une importation de marchandises :

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur
Un dossier de domiciliation pour des marchandises ci-après :

- Désignation: BIERES (Canettes 50 cl)
-
- Tarif douanier : 22030000
- Nom du bénéficiaire : Brasserie de Saint-Omer
- Provenance : FRANCE.....
- Prix en devises FOB, C-F-R..... : 279 504.48 EUROS.....
- Délai pour les expéditions : 90 JOURS DATE O.C.D.....
- Contre-valeur dinars (cous...) : 36 009 959.68 DA ALGERIEN.....
- Modalités de règlement du prix : Crédit-documentaire-irrévocable et confirmée.....

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et de deux copies :

- Le contrat commercial n° du
- La facture pro forma n° CDV29-23062016 du 23/06/2016

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées
À cette importation sont réunies.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités
Bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieure et de change
Requises à ce dossier.

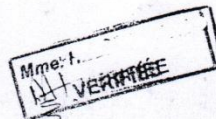
Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission
De domiciliation et de la taxe y relative, à ce dossier.

(Signatures accréditées)



Le Gérant

W. T. C. Ouzou Hamid



Annexe n°2 : attestation de risque de change

TIZI-OUZOU LE 02/08/2016

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE

Nous soussignés : SARL *W. Thi-Clap*

Dégageons par la présente, la BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL des risques de change éventuels, sur l'opération que nous ordonnons en faveur de :

- Fournisseur : **Brasserie de Saint-Omer**
- Montant : 279.504,48 EUROS
- Réf .B.A.D.R : 00580-040449-300-0-24-00
- Facture pro format n° : CDV29-23062016 du 23/06/2016 .

SIGNATURE CACHET

DATE 02/08/2016



Le Gérant
W. Thi-Clap Hamid



Annexes

Annexe n° 3: facture pro format

BRASSERIE SAINT-OMER

S.A.S. au capital de 3 246 400 EUROS
 Siège social : 9 rue Edouard Devaux - BP 90190
 62504 SAINT-OMER
 Tél : (33) 03 21 98 76 00 fax : (33) 03 21 98 76 00
 R.C. St-Omer : B 455 502 038
 N° Siret : 455 502 880 0178
 Code APE : 1521 - N° TVA CEE: FR55455502038
 Internet : www.saint-omer.com

PROFORMA CDV29-23062016
 (Proforma n°)

Vos références :
 N° Commande : CDV29-23062016
 N° Livraison :
 Date de facture :
 Date de commande : 23/06/2016

LIVRE A : 10500445
 SARL Prestalis
 Agouni route de
 15000 wilaya tizi ouzou
 Algérie

FACTURE A : 10500445
 SARL
 Agouni route de
 15000 wilaya tizi ouzou
 Algérie

FACTURE ENVOYEE A : 10500445
 SARL
 Agouni route de
 15000 wilaya tizi ouzou
 Algérie

N° Identif. Intracomm : 001215004859082
 Incoterms : CFR BEJAIA VIA MARSEILLE

Désignation	P.U. Tarif	Quantité En U.C.	Droits Accises	Cont. Eco. Emb.	% TVA	Montant Ligne HT
Bière Canettes 50 cl Superbrau 5%	0.2553	1 094 808				279 504.48
<p>*****CONSIGNATION***** MARCHANDISE ORIGINE FRANCE PAIEMENT PAR LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRME</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="width: 40%;"> <p>BRASSERIE SAINT-OMER S.A.S au capital de 3 246 400 EUROS 9, rue Edouard Devaux - B.P. 190 62504 SAINT-OMER CEDEX Tél 03 21 98 76 00 Fax 03 21 98 57 50 R.C.S. St Omer B 455 502 038 - Siret 455 502 038 0178</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: center;"> <p style="font-size: 2em; opacity: 0.5;">BANDIE DE ETI DE T</p> <p style="font-size: 1.5em; transform: rotate(-15deg);">2016 3 12 00008 EUR 03 Août 2016</p> </div> </div>						
TOTAL HT						EUR 279 504.48

Directeur D'ALE
A. ADDAR


TOUTES NOS MARCHANDISES SONT VENDUES AVEC RESERVE DE PROPRIETE ET RESTENT LA PROPRIETE DE NOTRE SOCIETE JUSQU' A COMPLET PAIEMENT.
 REGLEMENT A ADRESSER A : Comptabilité clients 9, rue Edouard Devaux - BP 90190 - 62504 SAINT-OMER - tel (33) 03 21 98 76 00 - Fax (33) 03 21 98 76 00
 Aucun escompte ne sera pratiqué pour paiement anticipé. Pénalités de retard au taux de 11.37% l'an
 Banque du vendeur : CIC (Compte N°) 30027 17527 0002420670137 (IBAN) FR7630027175270002420670137 (BIC) CMCCFRPP
 Les conditions générales de vente de Brasserie de Saint-Omer SAS s'appliquent à toute vente effectuée par Brasserie de Saint-Omer SAS. Une copie de ces conditions générales de vente est disponible sur demande auprès de Brasserie de Saint-Omer SAS.

Annexe n°4 : carte d'identification fiscale



Annexes

Annexe n°6 : connaissance


ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
394DTS
BILL OF LADING NUMBER
MRS0747949

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING THREE (3)
	ST MARTIN AU LAERT, 62	MARSEILLE	
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CMA CGM AGADIR	PORT DE MARSEILLE	PORT DE BEJAIA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CMAU0697754 SEAL 094671 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
CMAU0740207 SEAL 094684 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
CMAU1220489 SEAL 094627 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
CMAU1742971 SEAL 094711 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000
CMAU2019988 SEAL 094571 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000
CMAU2142879 SEAL 094730 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2160	30.000
DFSU2043896 SEAL 094615 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2160	30.000
DFSU2924692 SEAL 094665 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
ECMU1269943 SEAL 094626 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
ECMU1664207 SEAL 094723 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE			

Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 4
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

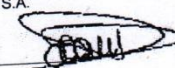
day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.

262. Free out conditions in all Algerian port.

274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

320. Demurrage payable by consignee from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft.251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per 20 ft and USD 44 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20ft and USD 88 per day per 40ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.

PLACE AND DATE OF ISSUE	MARSEILLE	03 SEP 2016	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Agences France SAS as agents for the carrier CMA CGM S. A.
-------------------------	-----------	-------------	---

SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING	
---	---

Annexe n°7 : formule 4

Annexe n°8: SWIFT

البنك المركزي الجزائري
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
CONTRÔLE DES CHANGES
PRÉLÈVEMENT DE DEVICES
Instruction N° 824 (Art 33 à 66)
Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

<p>A DONNEUR D'ORDRE</p> <p>Nom : <i>ALGERIE</i></p> <p>Adresse : <i>ALGERIE</i></p> <p>Agissant : <input type="checkbox"/> pour son compte (1) <input type="checkbox"/> pour le compte de (1)</p> <p>Nationalité : <i>ALGERIE</i></p> <p>Nom : <i>ALGERIE</i> résident (1) / non résident (1)</p> <p>Adresse : <i>ALGERIE</i></p>	<p>E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie</p>	<p>D Bordereau E N°</p> <p>N° de la formule <Aucun></p>
<p>B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification</p> <p>012/22</p>	<p>1</p>	<p>C EXÉCUTION DE L'ORDRE</p>
<p>GROUPES I : Achat de marchandises</p> <p>Pays d'origine des marchandises : FRANCE</p>	<p>2</p>	<p>1- Date du prélèvement sur le marché</p>
<p>a) Importation</p> <p>(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)</p>	<p>3</p>	<p>2- Désignation de la devise</p> <p>3- Cours appliqué</p>
<p>(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)</p> <p>(1) Numéro du dossier de domiciliation : 150402201611000008</p>	<p>4</p>	<p>Montant du prélèvement sur le marché : 279.504,48</p>
<p>b) Autres (préciser la nature de l'opération) : REALISATION</p>	<p>4</p>	<p>Ref : 580/11 Val : 26/09/20</p>
<p>GROUPES II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures)</p> <p>Pays de résidence du créancier étranger :</p> <p>Précisions sur la nature de l'opération :</p>	<p>4</p>	<p>Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé:</p>
<p>GROUPES III : Annulations de cessions antérieures</p> <p>Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises)</p> <p>Référence à l'opération initiale de cession :</p>	<p>4</p>	<p>CA 1067</p>
<p>(1) Rayer les mentions inutiles.</p> <p>(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie</p>	<p>4</p>	<p>CA 1067</p>

Annexe n° 9: D 10

16-11-09 09 ServerLpt-113-000001

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK) 3A
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1147 160809BADDRZALAXXX2120029108
 Message Header

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender : BADDRZALXXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ

Receiver : BREDFRPPXXX
 BRED BANQUE POPULAIRE
 (HEAD OFFICE)
 PARIS FR *Swift*

MUR : T. A

----- Message Text -----

27: Sequence of Total
 1/1

40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE

20: Documentary Credit Number
 46 5001447

31C: Date of Issue
 160809

40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION

31D: Date and Place of Expiry
 161030 FRANCE

51A: Applicant Bank - FI BIC
 /DGA-OI/SDCD
 BADDRZAL
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ

50: Applicant
 SARL
 AGOUNI R ROUTE DE TIZI
 TIZI-OUZOU ALGERIE

59: Beneficiary - Name & Address
 /BRASSERIE DE SAINT-OMER
 9 RUE EDOUARD DEVAUX BP 90190
 62504 SAINT-OMER, FRANCE
 TEL/(33)0321981600
 FAX/(33)0321987602

32B: Currency Code, Amount
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : #279.504,48#

39B: Maximum Credit Amount
 NOT EXCEEDING

41A: Available With... By... - FI BIC
 BREDFRPP
 BRED BANQUE POPULAIRE
 (HEAD OFFICE)
 PARIS FR
 BY PAYMENT

43P: Partial Shipments
 INTERDIT

43T: Transshipment
 INTERDIT

44E: Port of Loading/Airport of Dep.
 PORT DE MARSEILLE

44F: Port of Discharge/Airport of Dest
 PORT DE BEJAIA

44C: Latest Date of Shipment
 161009

45A: Descriptn of Goods &/or Services
 BIERES CANETTES SOCL
 CONTRAT DE VENTE CER PORT DE BEJAIA

	TOTAL 40.988.222,00	DATE: 11/11/09	SIGNATURE DU CAISSIER
67 CONSIGNATION PENALITES			

Le Dépositaire

AGRT N° 2263/02

08 Rue Boulongne - W

Tel: 03 20 30 30 30

Tel/fax: 03 20 30 30 30

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces :	
Liste des abréviations	3
Introduction générale.....	1
Chapitre I: Eléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur.....	5
Introduction	6
Section 01 : Généralités sur le commerce international	7
1.1. Définition, rôle et évolution du commerce international	7
1.1.1. Définition du commerce international	7
1.1.2. Le rôle du commerce extérieur	7
1.1.3. L'évolution du commerce international	8
1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international	8
1.3. Les institutions du commerce international.....	11
1.3.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	11
1.3.2. Le Fonds Monétaire International (FMI)	11
1.3.3. La Banque Mondiale (BM)	12
1.3.4. Le système de SWIFT	12
1.3.4.1. Définition de SWIFT.....	12
1.3.4.2. Les règles de fonctionnement du SWIFT	13
1.3.4.3. Les avantages du système SWIFT	13
1.3.4.4. Les ouvertures SWIFT	13
Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce international	14
2.1. Le contrat de commerce extérieur	14
2.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur	14
2.1.2. La forme du contrat du commerce extérieur.....	15
2.2. Les documents de prix.....	16
2.2.1. La facture pro forma	16
2.2.2. La facture commerciale	16
2.2.3. La Liste de Colisage (Packing List)	16
2.3. Les documents de transport.....	16
2.3.2. Le connaissement maritime	17
2.3.3. La Lettre de Transport Aérien (LTA).....	17
2.3.4. La Lettre de Voiture Internationale (CIM)	18

Table des matières

2.3.5.	La Lettre de Transport Routier (LTR).....	18
2.4.	Les documents d'assurance.....	19
2.4.1.	La police au voyage.....	19
2.4.2.	Le Certificat d'Assurance de Transport.....	19
2.4.3.	La police flottante ou d'abonnement.....	19
2.5.	Les documents douaniers.....	20
2.6.	Les documents annexes.....	20
Section 03 : Les intervenants lors de déroulement des opérations import - export.....		24
3.1.	L'entreprise.....	24
3.2.	Les compagnies de transport.....	25
3.2.1.	Le transport maritime.....	25
3.2.2.	Le Transport routier.....	25
3.2.3.	Le Transport ferroviaire.....	26
3.2.4.	Le transport aérien.....	26
3.3.	La douane.....	27
3.4.	Les banques.....	27
3.5.	Les intermédiaires du commerce extérieur.....	27
3.4.1.	L'agent commercial.....	28
3.4.2.	Le commissionnaire de commerce.....	28
3.4.3.	Le courtier.....	29
3.5.	Les organisations internationales intervenant dans les opérations de commerce extérieur.....	30
3.5.2.	Chambre de Commerce International.....	30
Conclusion.....		32
Chapitre II : Les techniques de paiement et financement du commerce extérieur.....		33
Introduction.....		34
Section 01: Les moyens de paiement à l'international.....		35
1.1.	Le chèque international.....	35
1.1.1.	Le chèque d'entreprise (check).....	35
1.1.2.	Le chèque de banque (bankdraft).....	36
1.3.1.	Définition des effets de commerce.....	36
1.3.2.	Formes des effets de commerce.....	37
1.4.	Le virement bancaire.....	37
1.4.1.	Définition du virement bancaire.....	38

Table des matières

1.4.2. Formes	38
1.1.2.1. Le virement par courrier	38
1.1.2.2. Le virement par télex	38
Section 02 : Les techniques de paiement	39
2.1. L'encaissement simple	39
2.2. Les techniques documentaires	40
2.2.1. La Remise Documentaire (Remdoc)	40
2.2.2.1. Définition	40
2.2.2.2. Les intervenants	41
2.3. La lettre de crédit stand-by	42
2.3.1. Définition de la lettre de crédit	43
2.3.2. Les types de lettres de crédit	43
2.3.3. Étapes d'une opération d'importation comportant lettre de crédit	43
2.4. Le crédit documentaire ou lettre de crédit	45
2.4.2. L'objet du crédit documentaire	45
Source : Manuel Natixis Algérie, opération documentaire, 2009.	48
2.4.4. Acteurs d'un crédit documentaire	49
2.4.5. Documents exigés dans un crédit documentaire	50
2.4.5.1. Documents d'expédition	50
2.4.5.2. Documents d'assurance	50
2.4.5.3. Les Documents exigés par la douane du pays de l'acheteur	50
2.4.5.4. Documents décrivant la nature de la marchandise	50
Section 03 : Les garanties bancaires internationales	51
3.1. Les risques Bancaires	51
3.1.1. Définition du risque bancaire	51
3.1.2. Différents risques liés au financement du commerce extérieur	52
3.2. Les garanties bancaires du commerce extérieur	52
3.3. La garantie de soumission	52
3.4. La garantie de restitution d'avance (d'acompte) advancepayment bond	53
3.5. La garantie de bonne execution (bonne fin)	53
3.6. La garantie de retenue de garantie (retention money bond)	54
3.7. Les garanties douanières	54
Conclusion	56

Table des matières

Chapitre III : Suivi de financement d'une opération d'importation par CREDC, Cas BADR.....	57
Introduction	58
Section 1 : présentation générale de la banque d'agriculture et de développement Rural « BADR »	59
1.1. Histoire et évolution de la BADR	59
1.1.1. Etapes d'évolution de la BADR	59
1.1.2. Le secteur stratégique de la BADR	62
1.1.3. Les opérations courantes de la BADR.....	63
1.2. Missions et activités	64
1.2.1. Missions de la BADR	64
1.2.2. Les activités de la BADR	64
1.3. Les objectifs de la BADR.....	65
1.4. Organisation de l'agence d'accueille	65
1.4.1. Le Front Office	65
1.4.2. Le Back Office.....	66
1.4.3. Organisation de l'agence	66
1.5. Rôle et organisation du service étranger de la BADR.....	66
1.5.1. Place et rôle du service étranger	67
1.5.2. Rôle du chef de service.....	67
1.5.3. Organigramme du service étranger.....	68
1.5.4. Relation du service étranger	69
1.5.4.1. Relation internes	69
Section 3 : Procédure de mise en place du Credoc	70
3.1. La domiciliation	70
3.1.1. Les opérations soumis à la domiciliation	70
3.1.2. Les opérations exclues de la domiciliation.....	71
3.1.3. Conditions de domiciliation.....	71
Pré-domiciliation	72
3.1.4. L'ouverture du dossier de domiciliation.....	72
3.1.5. Saisie sur ordinateur	74
3.1.6. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	74
3.1.7. Etablissement d'une fiche de contrôle.....	75
3.2. Ouverture et gestion d'un dossier remise documentaire et crédit documentaire	75

Table des matières

3.2.1. Ouverture et gestion de crédit documentaire	75
3.2.1.1. La Procédure de comptabilisation.....	75
3.2.2. Ouverture et gestion de remise documentaire	77
3.3. L'apurement du dossier de domiciliation.....	78
3.3.1. Dossier apuré	79
3.3.2. Dossier en insuffisance de règlement	79
3.3.3. Dossier en excédant de règlement	79
Conclusion.....	80
Conclusion générale	81
Bibliographie	84
Liste des figures	88
Liste des tableaux	89
Annexes	
Table des matières	
Résumé	