

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



## *Mémoire de fin de cycle*

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

Sujet :

*Le financement et risques du commerce extérieur :  
étude comparative entre le crédit documentaire et la  
remise documentaire au niveau de la BDL agence  
DJURDJURA de TIZI OUZOU*

Réalisé par :

HAMEG Sarah  
HAMEG Rosa

Encadré par :

AKKOUL Jugurta

Devant le jury composé de :

- Mme DJELLOUT Fatima, Maitre Assistante Classe A Présidente, UMMTO ;
- M. OUALIKENE Selim, Professeur, Examineur, UMMTO ;
- M. AKKOUL Jugurta, Maitre de Conférences Classe B, Rapporteur, UMMTO.

Promotion : 2022/2023

## *Remerciements*

*Nous remercions Allah le tout puissant pour avoir procuré la volonté et la patience.*

*Il nous est agréable de remercier notre promoteur **monsieur AKKOUL** pour nous avoir assuré l'encadrement et le temps qu'il nous a consacré à la réalisation de ce mémoire.*

*On tient aussi à remercier **monsieur SAID OU SLIMANE** et tout le personnel de la banque de développement local (BDL) a pour leur patience et leur aide ainsi que le directeur.*

*Enfin on remercie profondément nos chers parents pour leur soutien moral et matériel durant nos études.*

*Ainsi que toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

## *Dédicace*

*Je commence par remercier Dieu le tout puissant et lui rendre grâce.*

*C'est un grand plaisir que je dédie ce modeste travail, fruit de mes études en exprimant ma profonde gratitude à mes parents, ainsi ma mère et mon père qui m'ont indiqué la bonne voie on me rappelant toujours que seul le travail qui paye.*

*Je tiens également à remercier aussi mes deux sœurs d'être là pour moi, ainsi toute ma famille et mes proches.*

*Je tiens enfin à remercier mes amies de DJIDJI, LYNA, NABILLA ; ainsi mon binôme ROSA qui m'ont apporté de l'aide, soit par leurs connaissances dans des domaines spécifiques, soit sous formes des encouragements et conseils.*

***SARAH.***

## *Dédicace*

*AVEC UN COEUR PLEIN D'AMOUR ET DE FIERTE, JE DEDIE CE TRVAIL A CEUX QUI NOUS ONT TOUT DONNER SANS RIEN EN RETOUR*

*A CEUX QUI M'ONT ENCOURAGEE ET SOUTENUE DANS LES MOMENTS LES PLUS DIFFCILES*

*A MES CHERS PARENTS POUR LEURS AMOUR ET LEUR SUPPORT CONTINU, JE NE VOUS REMERCIERAI JAMAIS ASSEZ*

*A MON PETIT FRERE A QUI JE SOUHAITE UN AVENIR RADIUEX PLEIN DE REUSSITE AINSI TOUTE MA FAMILLE*

*A MES COPINES LYNA, SARAH, NABILA ET MA BINOME SARAH, JE VOUS REMERCIE DU FOND DU COEUR POUR VOTRE PRESENCE.*

*Rosa.*

## Liste des abréviations

---

- **BDL** : banque de développement locale
- **CCI** : chambre de commerce international
- **CE** : commerce extérieur
- **CFR** : coast and freight
- **CI** : commerce international
- **CREDOC** : crédit documentaire
- **D/A** : document contre acceptation
- **D/P** : documents contre paiement
- **D10** : document douanier pour l'importateur
- **DHL** : groupe de transport et logistique international
- **DOD** : département of défense
- **DZD** : dinar algérien
- **FOB** : free on board
- **FORMULE 4** : formule de règlement de la banque centrale
- **INCOTERMS** : international commercial terms
- **ISO** : international organization for standarization
- **NIF** : numéro d'identification fiscale
- **REMDOC** : remise documentaire
- **SWIFT**: society ford worldwide interbank financial telecommunication
- **TVA** : taxe sur la valeur ajoutée

## **Liste des tableaux**

---

<b>Tableau N°1</b> : avantages et inconvénients du chèque de banque .....	06
<b>Tableau N°2</b> : différence entre la lettre de change et le billet à ordre .....	12
<b>Tableau N°3</b> : avantages et inconvénients de contre remboursement .....	14
<b>Tableau N°4</b> : les différents modes de réalisation du crédit documentaire .....	24
<b>Tableau N°5</b> : avantages et inconvénients de Credoc .....	28
<b>Tableau N°6</b> : le cachet de domiciliation de la BDL (Credoc) .....	58
<b>Tableau N°7</b> : le cachet de domiciliation de la BDL (Remdoc) .....	69
<b>Tableau N°8</b> : comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire .....	73
<b>Tableau N°9</b> : comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et le CREDOC .....	76
<b>Tableau N°10</b> : synthèse des résultats comparatif (REMDOC/CREDOC) .....	77

## Liste des figures

---

<b>Figure N°1</b> : fonctionnement du système SWIFT .....	08
<b>Figure N°2</b> : réalisation d'une traite .....	09
<b>Figure N°3</b> : émission et transmission du billet à ordre par le client .....	11
<b>Figure N°4</b> : déroulement du contre remboursement .....	14
<b>Figure N°5</b> : fonctionnement de la remise documentaire .....	18
<b>Figure N°6</b> : crédit documentaire transférable .....	23
<b>Figure N°7</b> : déroulement du crédit documentaire .....	26
<b>Figure N°8</b> : critères du classement du crédit documentaire .....	29
<b>Figure N°9</b> : risques associés à l'environnement international .....	34
<b>Figure N°10</b> : l'organisme de la BDL .....	49
<b>Figure N°11</b> : déroulement du crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	64
<b>Figure N°12</b> : déroulement de la remise documentaire.....	72

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale ..... 01

### CHAPITRE1 : LE FINANCEMENT DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction ..... 04

Section 1 : Les instruments de paiement international ..... 04

Section 2 : Les techniques de paiement international ..... 12

Conclusion..... 29

### CHAPITRE 2 : LES RISQUES NES DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction. .... 30

Section 1 : Les risques liés aux opérations du commerce international ..... 30

Section 2 : La couverture de certains risques inhérents aux opérations du commerce  
extérieur ..... 34

Conclusion..... 43

### CHAPITRE 3 : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LA REMISE DOCUMENTAIRE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN DE LA BDL.

Introduction ..... 44

Section 1 : Présentation de la BDL et méthodologie de recherche ..... 44

Section 2: Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire .... 55

Conclusion..... 79

Conclusion générale ..... 80

Bibliographie

Table des matières

Résumé

# **Introduction Générale**

Le commerce extérieur trouve son origine dans le besoin ressenti par les hommes de faire des échanges et des transactions commerciales au-delà des frontières géographiques, l'linguistique culturelle raciale ou religieuse ont raison de la diversité dans la répartition des richesses. Depuis l'heure avènement les échanges internationaux ce sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. De nos jours des millions de produits sont achetés, et acheminés quotidiennement par voie aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde.

Cependant, cette évolution s'est aussi accompagnée d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées de ces exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les différentes parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comporte une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour pallier ces risques et sécurisés au mieux les transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place car ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tous échanges commerciaux à savoir : le chèque, le virement international, le billet à ordre ; et comme techniques de paiement : le transfert libre, le crédit documentaire et enfin la remise documentaire.<sup>1</sup>

Dans ce contexte notre travail consiste en la comparaison entre le processus du crédit documentaire et la remise documentaire, dans le déroulement des opérations du commerce international et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrit par la réglementation bancaire national, en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de transactions commerciales internationales.

### Problématique

Notre travail met en évidence la problématique suivante : **quelles sont les risques liés au financement du commerce international ? et quelle est la distinction entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du financement du commerce extérieur ?**

A partir de cette question centrale découle d'autres sous questions suivantes :

---

<sup>1</sup> « Le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes cas de la BDL de Tizi-Ouzou », année 2017/2018.

- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Quelles sont les principaux risques auxquelles sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ? Comment y faire face ?
- Comment la BDL possède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire ?

### **Objectifs de la recherche**

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

- Déterminer les différentes techniques de financement des transactions internationales proposées par les banques algériennes.
- Expliquer et analyser la différence entre une opération de crédit documentaire et la remise documentaire à l'import.
- Mettre l'accent sur les différences existantes entre le crédit documentaire et la remise documentaire et ressortir les points de divergences et de convergence entre ces deux modes de financement.

### **Méthodologie de la recherche**

Afin d'apporter les éléments de réponses à la problématiques posés, nous avons jugés utiles de recourir à la méthode théorique et empirique, sur le plan théorique l'efforts de documentation utilise (ouvrages, articles, rapports, mémoires et sites internet...) nous a permis de connaître l'environnement du commerce international, les conditions liés à la réalisation des transactions commerciales internationales, de comprendre les spécificités de ces opérations et la complexité des techniques utilisées.

Pour ce qui est du cas pratique nous avons procéder à l'analyse des procédures de gestion du crédit et la remise documentaire au niveau de la BDL à travers l'exploitation des documents internes qui concernent l'activité du commerce extérieur.

### Structure de la recherche

Afin de simplifier notre travail de recherche, nous avons adopté un plan de travail qui est scinder sur trois (03) chapitre, se présentent comme suit :

- Le premier chapitre sera consacré à un aperçu théorique sur le financement des opérations du commerce international
- Le second chapitre porte sur les risques nés des opérations du commerce international et comment les couvrir
- Dans le troisième chapitre nous présenterons le cas pratique de notre étude, dans la première section on trouve une présentation de la banque de développement local (BDL) de TO et la deuxième section concerne la méthodologie de recherche.

# **Chapitre 1**

## **Le financement des opérations du commerce international**

## **Introduction**

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiement. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus en moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas les mêmes sécurités pour le vendeur et pour l'acheteur.

Mais avant de parler des techniques et des instruments utilisés dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les techniques et les instruments de paiements.

En terme simple, un instrument de paiement a pour finalité les transferts des fonds du payeur vers le payée ; soit le débit du compte du payeur et le crédit du compte du bénéficiaire. La technique de paiement compte à elle a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué. On parle aussi de technique de sécurité de paiement. L'objectif premier d'une technique de paiement est d'éviter le non-paiement. <sup>2</sup>

## **Section 1 : Les instruments de paiement international**

Les instruments de paiement font partie de la catégorie " Encaissement Simple", se pratiquant aussi bien au niveau international. Ce sont des modes de règlement traditionnels et peu couteux dont l'initiative appartient à l'acheteur.

### **1. Le chèque**

#### **1.1. Définition**

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre a son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire.

Le chèque est négociable, se transmet par le biais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du chèque (l'endossement au blanc) ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).

L'émission d'un chèque fait donc intervenir trois parties :

---

<sup>2</sup> « Le financement du commerce extérieur : étude comparative entre les techniques de paiement, cas de la BNA 584 », année 2019.

## **Chapitre 1            Le financement des opérations de commerce international**

---

- **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.
- **Un tiré** : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.
- **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).<sup>3</sup>

### **Remarque**

La réglementation algérienne ne considère pas le chèque comme étant un instrument de paiement international.

### **1.2. Les mentions obligatoires**

Le code de commerce précise que le chèque doit comporter les mentions suivantes :

- La dénomination du chèque insérer dans le texte même du titre : c'est à dire le titre émis comporte le mot " cheque "
- Le mandat de payer une somme déterminée écrite en chiffre et en lettres.
- En cas de différence entre la somme écrite en chiffre et celle écrite en lettre, le chèque vaut pour la somme écrite en lettre ;
- Le nom de celui qui doit payer (le tiré) ce dernier peut être une banque, un établissement financier, un agent de change etc.
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication du lieu et de la date de création du chèque, cette dernière peut être libellée en lettre ou en chiffre ;
- La signature de l'émetteur du chèque (le tireur).<sup>4</sup>

### **1.3. Les types du chèque**

Il existe plusieurs sortes de cheque. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou s'simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de

---

<sup>3</sup>R.Chibani « vade-Mecum de l'import/export » ENAG-ed, 1997.

<sup>4</sup>V.Meyer, C.Rolin : « techniques de paiement du commerce international », ed Ntahan, 1997.

## **Chapitre 1      Le financement des opérations de commerce international**

monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante), qui sont :

- **Le chèque d'entreprise** : y n'est pas de garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur. <sup>5</sup>
- **Le chèque de banque** : l'émission de ce chèque consiste, pour la banque a apporté au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision jusqu'au terme du délai de paiement soit trois ans et 20 jours.
- **Le chèque certifié** : il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration de délai de présentation c'est ce genre de cheque que l'on présenté par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve acheté à l'étranger.
- **Le chèque barre** : est un moyen de paiement a vue donne par une personne qui est le (tireur ) a un ( tire ) qui est la banque auprès de laquelle le tireur a un compte en faveur d'un bénéficiaire.

### **1.4. Avantages et inconvénients du chèque**

**Tableau N°1 : avantages et inconvénients du chèque de banque**

Avantages	Inconvénients
- peu couteux ;  - très utilise dans le monde ;  - pièce juridique qui peut éventuellement faciliter les recours contre la tire (importateur).	- L'initiative appartient entièrement l'acheteur ;  - risque matériel, vol...  - risque politique ;  - danger de chèque sans provision ;  - risque de change (éventuel) ;  - lenteur de recouvrement : envoi par la poste, interventions de plusieurs banques, cheque libelle en devise ... etc.

Source : Chibani : "Vade-Mecum de l'import/export", ENAG-éd, 1997

<sup>5</sup> LASARY ? « Le commerce international a la portée de tous », édition DALLOZ, Belgique, 2005, page 19.

## **2. Le virement**

### **2.1. Définition**

Le virement est un ordre donné par un acheteur (importateur) à son banquier, de débiter son compte pour créditer celui du vendeur (exportateur), c'est donc un transfert de fonds, de compte à compte (un simple jeu d'écriture).

Si le virement est effectué entre deux personnes ayant chacune un compte dans la même banque, on dit que le virement est "direct". Alors qu'il est "indirect" lorsque les comptes appartiennent à deux banques différentes.

Avec le développement technologique, ce type de règlement (le virement) a connu des innovations telles que l'apparition d'un nouveau système (système Swift), ayant pour but principale de rendre les opérations plus rapides et moins coûteuses ; ce dont nous allons parler ci-dessous. <sup>6</sup>

### **2.2. Le virement Swift**

La société for worldwide Interbank Financial télécommunication (Swift) est une coopérative de droit belge fondée en 1973. Elle a été créée par plusieurs banques de nationalité différente, dont le siège social est à Bruxelles. Mise en œuvre depuis 1977, le Swift en lui-même ne représente pas un moyen de paiement mais un réseau international de télécommunications interbancaire auxquelles toutes les banques sont reliées (les banques adhérentes), ces dernières assurent la transmission des ordres de transfert provenant de leurs clientes par l'utilisation du système Swift. <sup>7</sup>

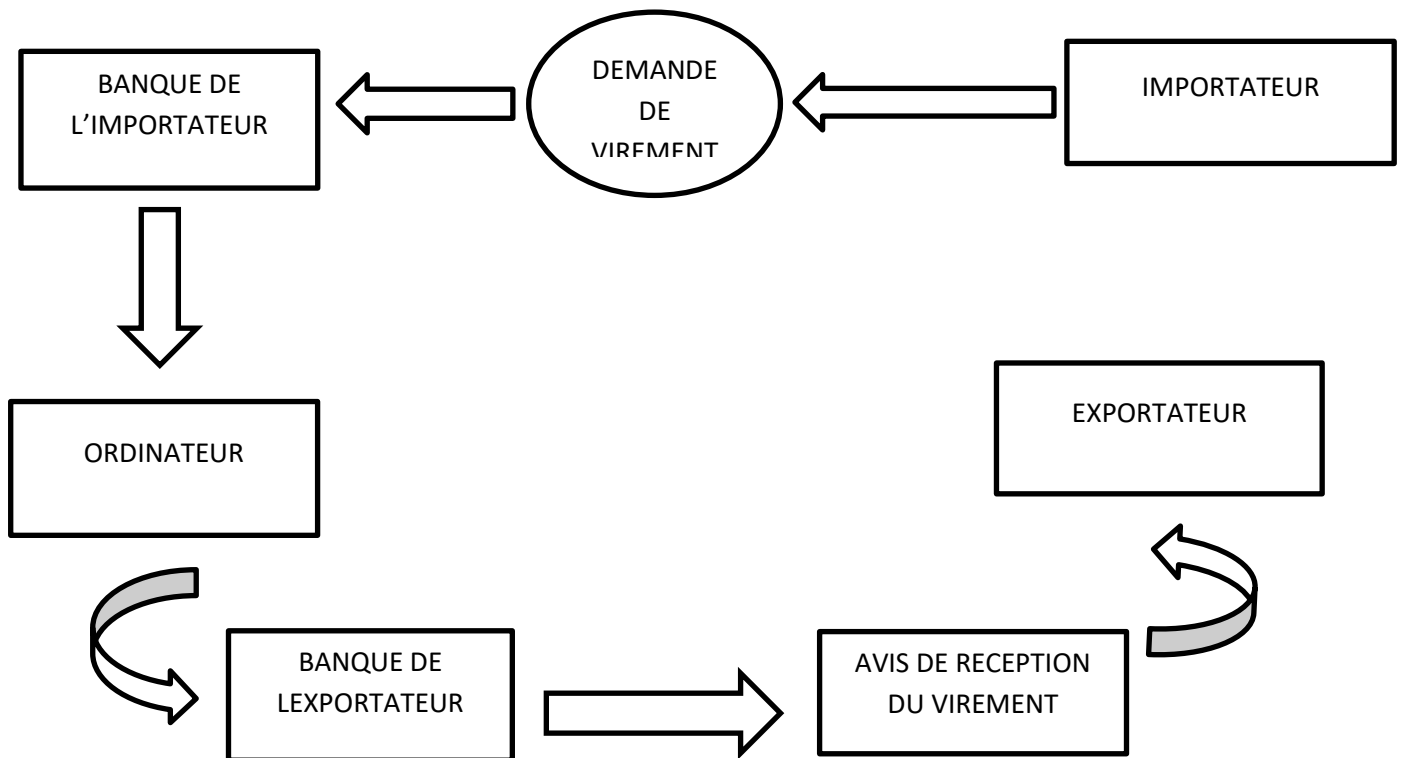
---

<sup>6</sup>R.Chibani : « Vade-Mecum à l'import/export », ENAG-ed, 1997.

<sup>7</sup> Lexique de la banque et des marchés financiers, 5<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, 2005.

## 2.2.1. Le fonctionnement du système SWIFT

### Schéma N°1 : Fonctionnement du système SWIFT



Source : AKKEL Amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, université A/Mira Bejaia, 2003

## 2.3. Les avantages et inconvénients

### A. Avantages

- Rapide (téléx, SWIFT) ;
- Peu coûteux ;
- Impossibilité d'impayé (certitude d'être crédité si l'ordre a été passé)

### B. Inconvénients

- Lenteur d'encaissement (virement par courrier) ;
- Risque de change (éventuel) ;
- Emission à l'initiative de l'acheteur (importateur)

### 3. Lettre de change

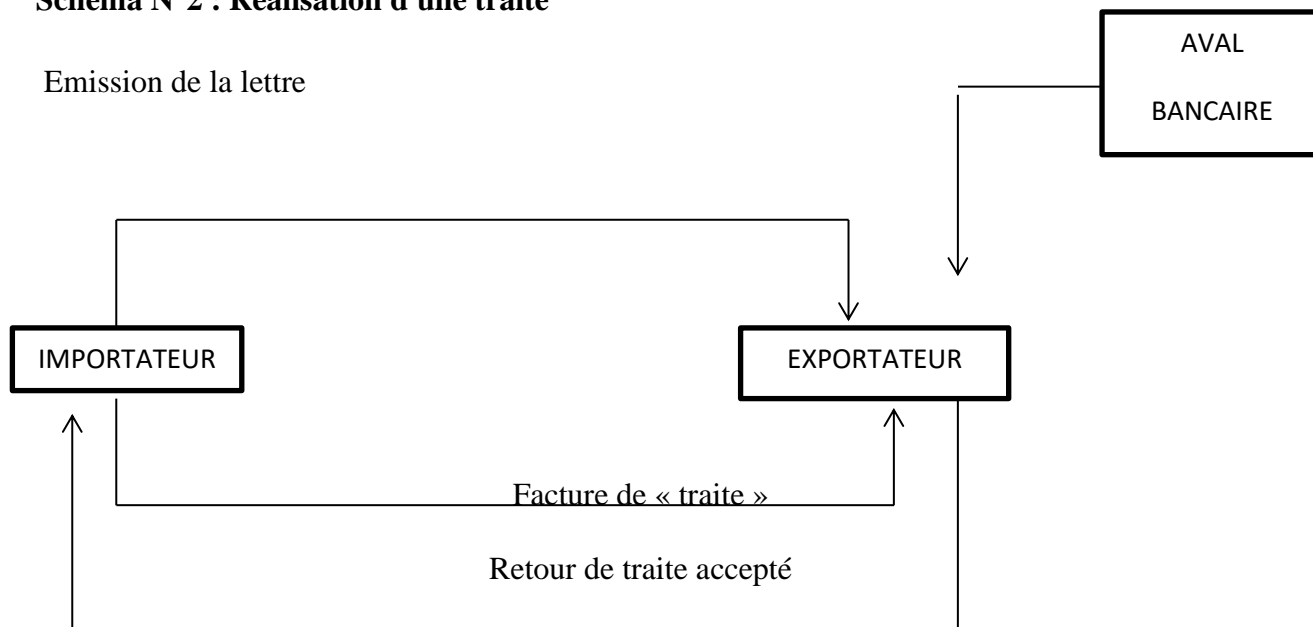
#### 3.1. Définition

La lettre de change est un écrit par lequel un tireur (exportateur, créancier) donne ordre à un tiré (importateur, débiteur) de payer, soit à vue soit à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

La lettre de change appelée aussi traite est utilisée à la fois comme un moyen de paiement et comme un instrument de crédit.<sup>8</sup>

Le règlement par lettre de change entre importateur et exportateur peut être schématisé comme suit :

#### Schéma N°2 : Réalisation d'une traite



Source : mémoire de fin d'étude « évolution et financement du CE de l'Algérie » 2010.

#### 3.2. Les mentions obligatoires

La lettre de change doit comporter :

- La dénomination de la lettre de change insérée dans le texte même du titre ; c'est à dire que le terme " lettre de change " doit disparaître ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant (le tiré)

<sup>8</sup> « Le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes, cas de la BDL de Tizi-Ouzou », année 2017/2018.

- Le montant de payer une somme déterminée
- L'identification de l'échéance (à vue ou à terme)
- L'identification de lieu de paiement (domicile du tiré, son lieu de commerce ou bien sa domiciliation bancaire) ;
- Le nom du bénéficiaire
- L'indication de la date et du lieu de la création de la lettre ;
- La signature du tireur (celui qui émettra lettre de change)

### **3.3. Les avantages et les inconvénients**

#### **A. Avantages**

- Est émise à l'initiative du vendeur (l'exportateur) ;
- Précise exactement le délai de paiement accordé ;
- La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à conditions qu'elle soit acceptée ;
- Permet au tireur (l'exportateur) de mobiliser sa créance.

#### **B. Inconvénients**

- Peu utilisé ;
- Soumise à l'acceptation du tiré (importateur) ;
- Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

### **4. Le billet à ordre**

#### **4.1. Définition**

Le billet à ordre est un écrit par lequel un débiteur (acheteur, souscripteur) promet le paiement d'une certaine somme d'argent à une échéance bien déterminée (à vue ou à terme) à son créancier (vendeur, bénéficiaire)

## **Chapitre 1      Le financement des opérations de commerce international**

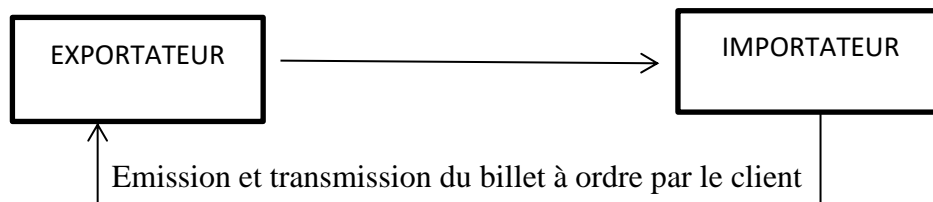
Le billet à ordre est un titre endossable, transmissible et donc mobilisable au près d'une banque.<sup>9</sup>

### **4.2. Les mentions obligatoires**

- Les mentions obligatoires devront apparaître sur le billet à ordre sont :
- La dénomination du titre qui doit être insérée dans le texte ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La promesse de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date et du lieu de souscription du billet ;
- L'indication de l'échéance (à vue ou à terme) ;
- L'indication du lieu où doit s'effectuer le paiement ;
- La signature de l'émetteur du titre.

### **Schéma N°3 : Emission et transmission du billet à ordre par le client ;**

Marchandise



**Source :** établie par MOUMEM à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, exporter pratique du commerce international, 16 -ème édition, édition Foucher, Paris, 2000

### **4.3. Avantages et inconvénients**

- **Avantages**

- sert de reconnaissance de dette ;
- précise exactement la date de paiement ;
- permet l'escompte (par la mobilisation) ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur.

<sup>9</sup>Y.Simon, S. Mannai : « techniques financières internationales », 7ème édition Economica, 2002.

- **Inconvénients**

- émit à l'initiative de l'acheteur (importateur) ;
- soumis au risque d'impayée ;
- soumis au risque de change ;
- risque de perte, vol ;
- Peu utilise dans le commerce international.

Source : “ vade-Mecum de l'import/export “ ; ENAG –éd – 1997.

#### 4.4. Principale différence entre la lettre de change et le billet à ordre

**Tableau N°2 : Différence entre la lettre de change et le billet à ordre**

<b>Le billet à ordre</b>	<b>La lettre de change</b>
- Deux personnes interviennent : le souscripteur et le bénéficiaire ;	- Trois personnes interviennent : le tireur, le tiré, et le bénéficiaire ;
- Engagement de payer de souscripteur ;	- Invitation à payer du tireur, elle est soumise à la formalité de l'acceptation ;
- L'engagement de souscripteur remplace l'acceptation ;	- Elle est toujours un acte commercial.
- Il peut être sir un acte civil, soit un acte commercial.	

Source : HAMROUNI.K “Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR DBK T.O N°576, p15.

### Section 2 : Les techniques de paiement international

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat (importateur, exportateur), ainsi les banques utilisent des techniques de paiement différentes et plus complexes dont la remise et le crédit documentaire sont les mieux adaptés et les plus utilisés.

On distingue deux catégories de techniques de paiement à l'international. <sup>10</sup>

<sup>10</sup> « Le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes, cas de la BDL de Tizi-Ouzou », mémoire, année 2017, page » 51.

## **1. Les techniques de paiement non documentaires**

Elles sont appelées ainsi car la présentation des documents dans ce type importe peu. On distingue parmi ces techniques :

- L'encaissement simple ;
- Le contre remboursement ;
- Le compte à l'étranger.

### **1.1. L'encaissement simple**

Dans le cas de l'encaissement simple, le vendeur ne délivre à l'acheteur aucun document pouvant qu'il a rempli les conditions de vente.

Cependant, l'exportateur envoie à l'importateur une facture commerciale payable à vue ou à terme en utilisant l'un des instruments déjà cités. En effet, le règlement entre les deux partenaires commerciaux est basé sur le principe de confiance et a l'initiative de l'acheteur.

#### **1.1.1. Conditions d'un transfert libre**

- L'opération doit être domiciliée au préalable.
- Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des marchandises.<sup>11</sup>

## **1.2. Le contre remboursement**

### **1.2.1 Définition**

Le contre remboursement, appelé en anglais " CASH ON DELIVERY " consiste à ne livrer la marchandise que contre son remboursement, en chargeant les transporteurs ou les transitaires de procéder à l'encaissement du montant moyennant une rémunération.

Cette technique est utilisée pour des faibles montants, et le règlement peut s'effectuer par chèque, ou une lettre de change ou en comptant.

---

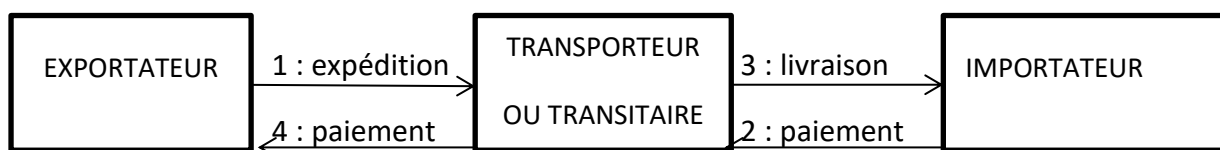
<sup>11</sup> PRUCHAUD.J : « évolution des techniques bancaires », édition scientifique Riber, Paris, 1960, P 50.

## 1.2.2. Conditions contre remboursement

Cependant, cette technique de règlement est d'utilisation très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise.
- Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

### Schéma N°4 : Schéma du déroulement du contre remboursement



**Source :** mémoire de fin d'étude « évolution et financement du CE de l'Algérie » 2010.

**ETAPE 1 :** le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de, ne livrer la marchandise que contre paiement reçu.

**ETAPE 2 :** Le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci.

**ETAPE 3 :** dès que le paiement est effectué le transitaire remet la marchandise à l'acheteur (importateur) : c'est la livraison.

**ETAPE 4 :** le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qui est le vendeur (exportateur).

## 1.2.3. Avantages et inconvénients

**Tableau N°3 : avantages et inconvénients du contre remboursement**

Avantages	Inconvénients
- simple ;	- cout élevé ;
- rapide ;	- domaine restreint ;
- sur ;	- refus de paiement.
Pratique dans les opérations de vente par correspondance.	

**Source :** "Vade-Mecum de l'import/export", ENAG-éd-1997.

## **1.3. Le compte à l'étranger**

Cette technique de règlement permet à l'exportateur d'ouvrir un compte dans la banque de l'importateur ; ce dernier envoie à son fournisseur un moyen de paiement international (chèque, traite ...) et qui sera présenté au guichet de la filiale (ou succursale) de la banque de l'exportateur se trouvant dans le pays de l'importateur.

Ce type de paiement permet, d'une part à l'exportateur de réduire les frais liés au rapatriement des fonds, et d'autre part il permet à l'acheteur de payer ses dettes sur un compte de sa banque.

## **2. Les techniques documentaires**

Dans les opérations internationales, la prise en charge des marchandises nécessite des opérations douanières et logistiques. Très souvent, elle ne peut pas se réaliser si l'acheteur ne dispose pas d'un minimum de document indispensable.

### **2.1. La remise documentaire (Remdoc)**

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leurs transactions commerciales, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur, et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.<sup>12</sup>

#### **2.1.1. Définition**

La Remdoc est l'opération par laquelle une banque, sur instruction de son client (exportateur), se charge du règlement auprès de l'acheteur étranger, via sa banque contre remise de documents (documents commerciaux et /ou documents financiers).

La Remdoc est utilisable par tout acheteur et fournisseur souhaitant s'assurer du bon déroulement de son opération commerciale en confiant aux banques, tiers neutre, les documents d'expédition de marchandises.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup>Meyer.V et Rolin « techniques du commerce international et techniques financières internationales », 7<sup>ème</sup> édition, édition ECONOMICA, P 92.

<sup>13</sup> Documentation bancaire « BNA » : « l'accès au commerce international en Algérie ».

### **2.1.2. Les intervenants**

Quatre parties participent en général à l'opération, et sont les suivants :

- **Donneur d'ordre (présentateur, tireur) :** c'est le vendeur exportateur, remettant à sa banque des documents avec l'ordre d'encaissement.
- **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).
- **La banque présentatrice :** c'est la banque chargée de l'encaissement qui présente les documents à l'acheteur (importateur), soit contre paiement ou en comptant, soit contre acceptation d'une traite payable à échéance.

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

- **Le tiré :** c'est l'acheteur importateur, il lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

### **2.1.3. Les type de la remise documentaire**

Le mode de règlement d'une remise documentaire peut se faire par la présentation de deux types de documents :

#### **2.1.3.1. Documents contre paiement (D/P)**

La banque présentatrice ne doit pas remettre les documents au tire (importateur) que contre paiement immédiat (au plus tard à l'arrivée des marchandises).

#### **2.1.3.2. Documents contre acceptation (D/A)**

La banque présentatrice remet les documents au tiré (acheteur) contre acceptation d'une ou plusieurs traites dont la date d'échéance est en général de 30 à 90 jours après la date d'expédition ou connaissance.

Pour éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur, le vendeur (exportateur) peut exiger un aval bancaire sur la traite, dans ce cas la remise documentaire est dite contre acceptation et aval. <sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Documentation bancaire (BNA) : « l'accès au commerce international en Algérie ».

### **2.1.4. Le fonctionnement**

On distingue **sept étapes dans le déroulement de la remise documentaire ;**

#### **Etape 01 : réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**

Le vendeur et l'acheteur convient contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer toutes les tiges ultérieures : le paiement s'effectue par remise documentaire.

#### **Etapes 02 : expédition des marchandises et remise des documents**

Le vendeur (remettant/donneur d'ordre) expédie les marchandises et remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

#### **Etape 03 : envoi des documents à la banque présentatrice**

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

#### **Etapes 04 : remise des documents à l'acheteur**

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

#### **Etape 05 : paiement ou acceptation**

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre des possessions des marchandises.

#### **Etape 06 : paiement de la banque présentatrice à la banque remettante**

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

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

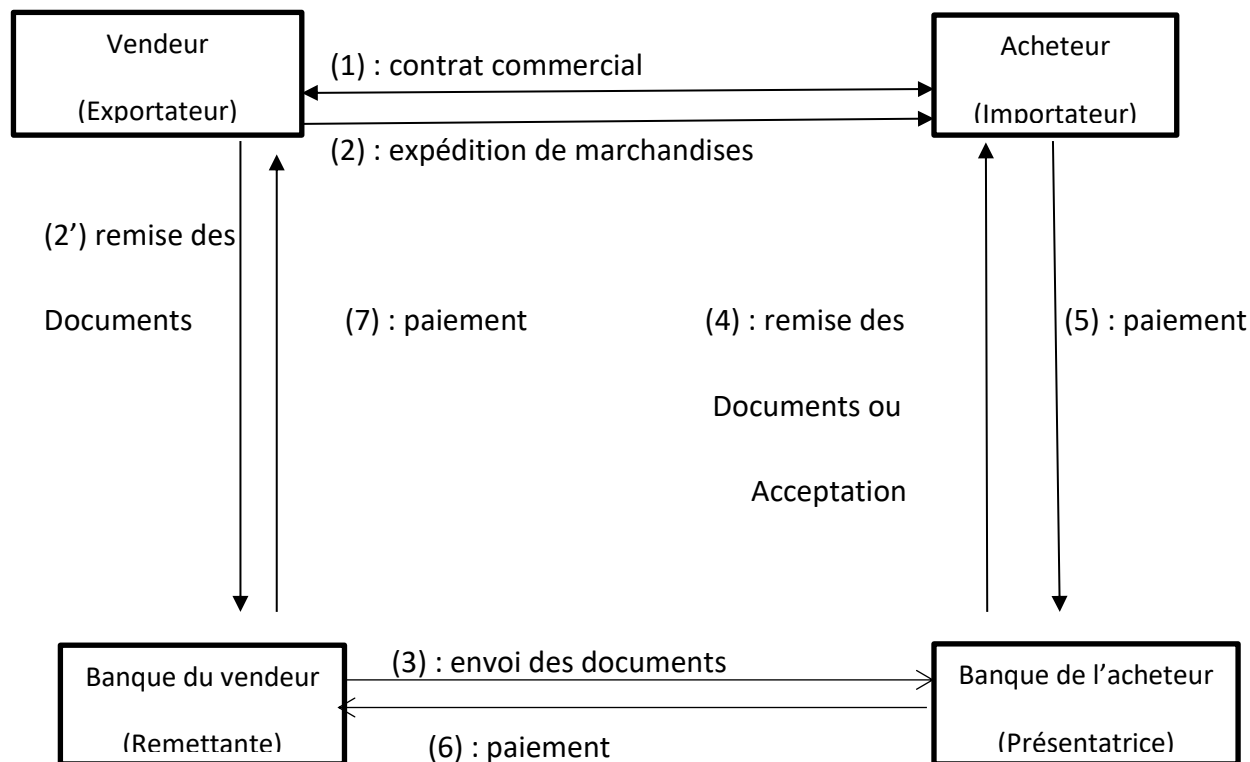
## Chapitre 1 Le financement des opérations de commerce international

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

### Etapes 07 : crédit au vendeur

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

### Schéma N°5 : Le fonctionnement de la remise documentaire



Source : LAUTIER.D et SIMON.Y, techniques financières internationales, 8 ème Edition, édition Economica, paris, 2003, page 28

### 2.1.5. Les avantages et inconvénients

Comme tous les moyens de paiement à l'international, la remise documentaire présente des avantages qui sont des points de force au contractant, mais présente aussi des inconvénients qui limitent le mode de paiement.

#### A. les avantages

##### A.1. Pour l'importateur

- La procédure est plus flexible que le crédit documentaire, moins formaliste, moins sévère sur le plan des documents et des dates.

## **Chapitre 1      Le financement des opérations de commerce international**

---

L'importateur peut dans certains cas examiner la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.

- Le cout bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

### **A.2. Pour l'exportateur**

- Le vendeur est garanti que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- Possibilité d'escompte de la remise.

### **A.3. Pour la banque**

- Les banques prennent moins de risque, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

## **B. Les inconvénients**

### **B.1. Pour l'importateur**

- Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.<sup>15</sup>

### **B.2. Pour l'exportateur**

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est fixée, il faudra la céder sur place à bas prix ou la ramener et donc payer à nouveau des frais de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreuses raisons pour ne pas payer.

Cette pratique encourage la renégociation à la réduction des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

---

<sup>15</sup> « Le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes, cas de la BDL de Tizi-Ouzou », année 2017/2018.

### **2.2. Le crédit documentaire (Credoc)**

#### **2.2.1. Définition**

Le crédit documentaire est un engagement écrit que prend une banque sur ordre de l'acheteur (donneur d'ordre) de verser un certain montant au vendeur (bénéficiaire) dans un délai fixe et contre remise de documents, prouvant que les marchandises commandées ont été expédiées.

Cependant, il est soumis au risque de crédit, celui-ci correspondant à la perte résultant d'un défaut de l'autre partie contractante. Ce défaut peut être dû à une raison commerciale, financière ou politique.<sup>16</sup>

- **Risque commercial**

Il est appelé aussi risque de non-paiement, le plus difficile à couvrir.

Il s'agit d'un risque où le contractant, ne remplit pas ses engagements c'est à dire que ce dernier ne dispose pas des fonds nécessaires pour faire face à ses obligations. Risque est couvert par l'assurance-crédit ou en utilisant un Credoc irrévocable et confirmé.

- **Risque politique**

Il est lié aux divers événements d'ordre social ou politique qui peuvent provoquer par la suite, une perturbation des transactions de pays avec l'extérieur.

Pour se prémunir contre ce risque, le Credoc irrévocable et confirmé en présente la meilleure protection.<sup>17</sup>

#### **2.2.2. Les intervenants**

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

Donneur d'ordre : il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.

- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur (situé au général dans le pays de celui-ci), qui possède à l'ouverture du crédit documentaire.

---

<sup>16</sup>R.Chibani : « Vade-Mecum de l'import/export » ENAG-ed, 1997.

<sup>17</sup>Y.Simon, S.Mannai : « techniques financières internationales », 7ème édition ECO NOMICA, 2002.

- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice (situé en général dans le pays de vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre l'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **Le bénéficiaire** : il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.
- **La banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.<sup>18</sup>

### **2.2.3. Les types du Credoc**

Selon l'engagement des intervenants on distingue trois formes de crédit :

1. révocable ;
2. irrévocable avisé ;
3. irrévocable et confirme ;

#### **2.2.3.1. Le crédit révocable**

Forme de crédit n'offre aucune sécurité pour l'exportateur (bénéficiaire).

Il s'agit d'un Credoc qui peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment (avant l'expédition de la marchandise, pendant que la marchandise est en route, avant que les documents ne soient présents ou bien ayant été présentés, avant le paiement n'ait été effectué) et sans avis préalable au bénéficiaire (vendeur).

En cas où les documents ont été expédiés par l'exportateur à sa banque, le crédit ne peut être amendé ou annulé.

#### **2.2.3.2. Le crédit irrévocable avisé**

Ce type de crédit donne à l'exportateur la certitude, que sa livraison (marchandise) sera payée par la banque émettrice (de l'acheteur), pour autant qu'il respecte les conditions du Credoc.

---

<sup>18</sup> LASARY, OP, cite P 15.

Dans ce cas de crédit, la banque notificatrice (du vendeur) se contente de notifier le crédit sans aucun engagement de payer. En effet, la banque notificatrice (confirmatrice) apparait comme un simple intermédiaire entre la banque émettrice et l'exportateur.

### **2.2.3.3. Le crédit irrévocable et confirmé**

Forme de crédit présentant la meilleure garantie. En effet, lorsqu'une banque confirme un Credoc a un vendeur, elle s'engage à payer ce dernier contre des documents conformes présents dans les délais.

Dans ce cas, le vendeur reçoit un double engagement, l'un de la banque émettrice et l'autre une promesse le paiement de sa banque (banque confirmatrice).

Ainsi, sont également éliminés (pour le vendeur), les risques politiques et de non-transfert qui sont reportés sur la banque confirmatrice.

Enfin, cette forme de crédit est le moyen de paiement le plus recommande pour les exportateurs.

### **2.2.4. Les particularités du crédit documentaire**

On distingue :

#### **2.2.4.1. Crédit documentaire renouvelable (Revolving)**

Est un crédit dont le montant est fractionné au plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons et dans le cas des livraisons échelonné, notamment pour des envois similaires d'un même montant effectué régulièrement.

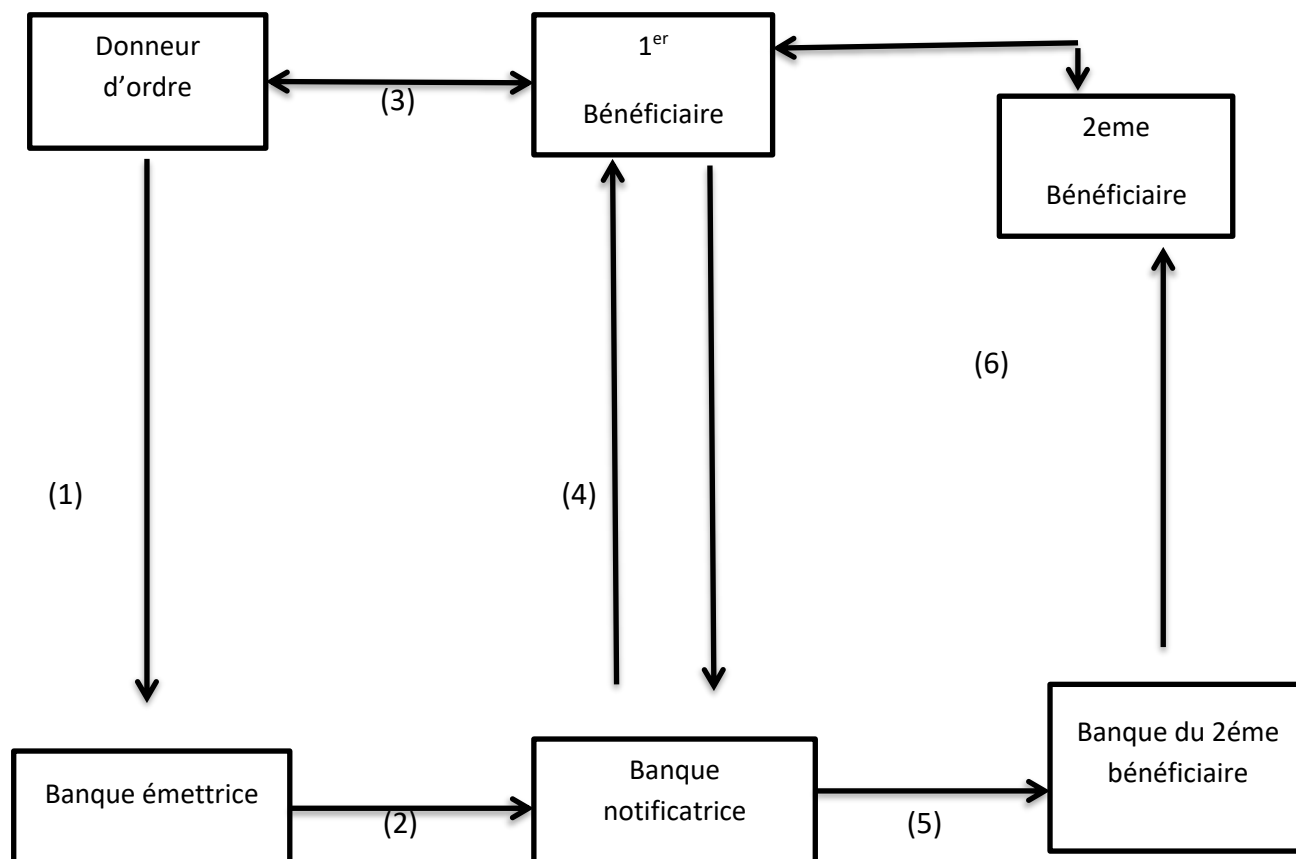
#### **2.2.4.2. Le crédit « Red Clause »**

Il permet à la banque notificatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant remise des documents. En d'autres termes, ce type de crédit donne le droit au fournisseur (exportateur) d'obtenir une avance accordée par sa banque notificatrice, et se dont le but de financer la fabrication des marchandises à livrer, ou pour l'achat de ces dernières.

### 2.2.4.3. Le crédit transférable

Ce type de crédit permet au bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires. Il est employé, lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire, et souhaite transférer une partie de ces droits et obligations au (x) fournisseur (s) réel (s) en tant que second (s) bénéficiaire (s).<sup>19</sup>

#### Schéma N°6 : Crédit documentaire transférable



Source : Moussa. Lahlou « le crédit documentaire », ENAG-éd, 1999.

(1) : Ordre d'émission ressources épargnées

(2) : Emission

(3) : Notification

(4) : Ordre de transfert

(5) : Transfert

(6) : Notification

<sup>19</sup> LEGRAND (G) et Martin (H): OP. CIT, P 150.

### 2.2.4.4. Le crédit Back to Back

Dans le cas où le crédit n'est pas transférable, ou ne répondant pas aux exigences commerciales de transfert, et que le vendeur (exportateur) ne se trouve pas en mesure lui-même de fournir les marchandises commandées, il doit donc les acheter et les payer à son fournisseur, un crédit Back to Back apparaît intéressant d'être utilisé.<sup>20</sup>

Cette technique implique l'émission d'un second crédit à la demande du vendeur en faveur de son fournisseur.

Autrement, un premier crédit est établi et offert à la banque notificatrice en garantie de l'émission d'un second crédit.

### 2.2.5. Le critère modes de réalisation de crédit documentaire

Tableau N°4 : Les différentes modes de réalisation du crédit documentaire

Le crédit et réalisable	Définition
<b>Par paiement a vue</b>	Paiement immédiat par la banque désigné contre les documents requis.
<b>Par paiement différé</b>	Paiement a x jour par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dont l'accréditif. Le point de départ des x jour est soit : <ul style="list-style-type: none"><li>• La date de la facture ;</li><li>• La date de documents de transport ;</li><li>• La date de reconnaissances des documents conformes par la banque réalisatrice.</li></ul>
<b>Par acceptation</b>	La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.
<b>Par négociation</b>	La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre les documents conformes. Il s'agit d'un escompte "sauf bonne fin" excepté si le crédit est confirmé.

Source : H. Martini G. Legrand " commerce international " op.cit. Edition DUNOD PARIS 2008 page 152

<sup>20</sup> « Le financement des opération du commerce international par les banques algériennes, cas de la BDL de T.O », année 2017/2018.

### **2.2.6. Déroulement d'une opération de crédit documentaire**

Procédure : en général, on distingue trois moments précis en matière de Credoc.

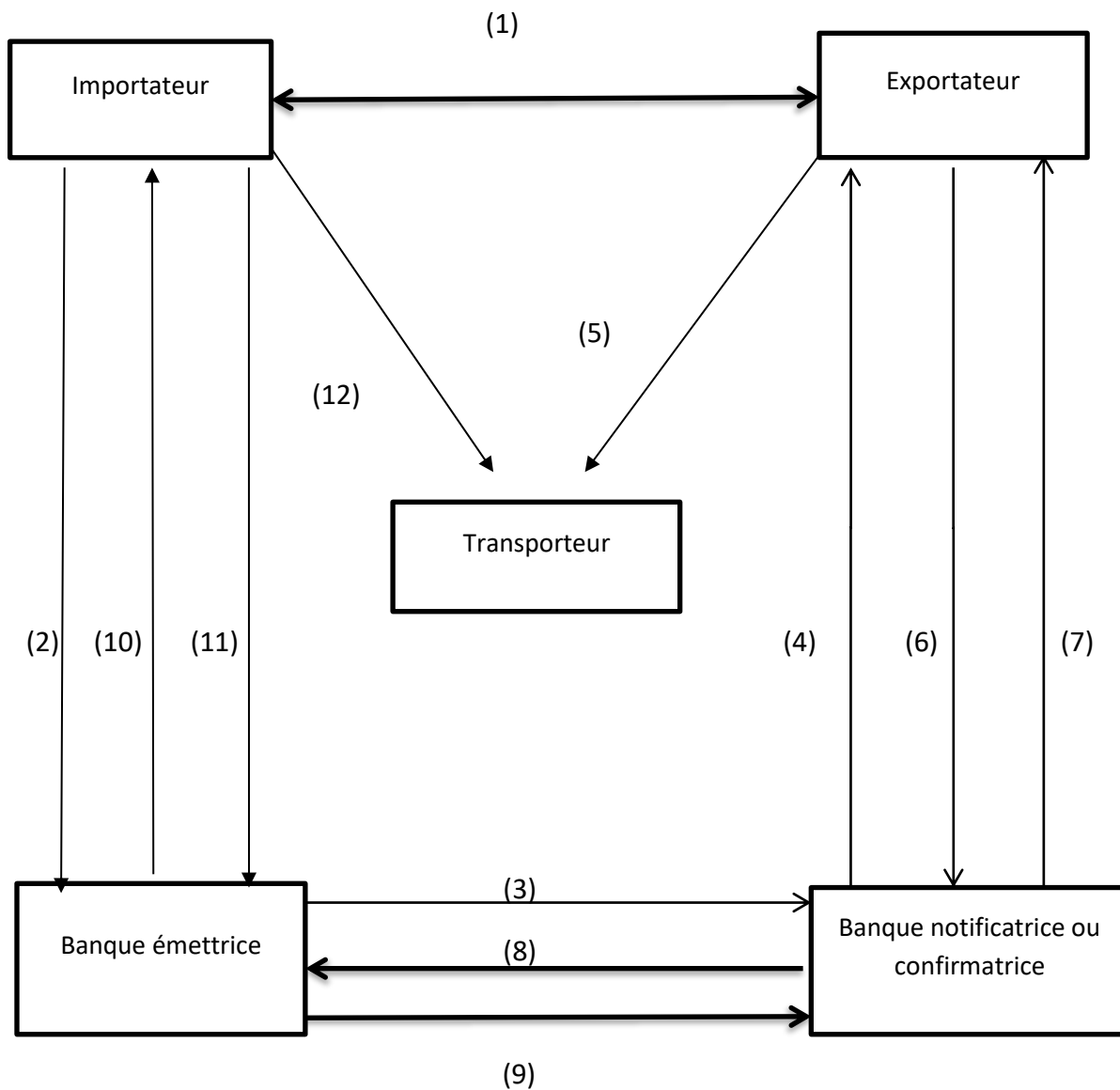
**a. L'ouverture ou émission :** la matérialisation d'un Credoc a lieu dès lors que, par son initiative, l'importateur demande à son banquier d'ouvrir un Credoc au bénéfice de son fournisseur (exportateur). A ce moment, et c'il a convenance, le banquier ouvre un Credoc est garanti l'engagement de son client de payer les marchandises contre la présentation des documents conformes.

**b. La notification :** le banquier de l'importateur (banque émettrice) s'adresse à son correspondant (généralement une banque installée dans le pays de l'exportateur), et ce correspondant aura pour mission de notifier le Credoc à l'exportateur.

La banque correspondante (banque notificatrice) a donc pour rôle d'aviser le bénéficiaire (l'exportateur) qu'un Credoc a été ouvert en sa faveur.

- **La confirmation :** la banque de l'exportateur en notifiant le Credoc, va le confirmer à la demande de la banque ordonnatrice c'est à dire quand confirmant la signature de la banque émettrice, le banquier de l'exportateur garantit le paiement à ce dernier.
- L'opération de Credoc peut être schématisée comme suit :

### Schéma N°7 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire



Source : PATRICE. Fontaine, CAROLLE Greece : (gestion des risques internationaux) Ed DALLOZ-2003

Explication

#### ETAPE 1 : contrat commercial

Il y a un contrat commercial c'est à dire un accord entre l'exportateur et l'importateur qui doit être signé après négociation des modalités et conditions relatives au crédit.

#### ETAPE 2 : ouverture de Credoc

L'importateur donne ordre à sa banque émettrice, de démettre le Credoc en faveur du bénéficiaire. Cet ordre contient certaines mentions telles que le nom et l'adresse de

## **Chapitre 1      Le financement des opérations de commerce international**

---

l'exportateur, le moment du crédit, le type et le mode de réalisation du Credoc ainsi que la date et le lieu de validité du Credoc.

### **ETAPE 3 : notification et confirmation**

Le banquier de l'importateur s'adresse au banquier de l'exportateur qui possède a la notification et à la confirmation du Credoc.

### **ETAPE 4 : notification**

La banque confirmatrice s'adresse à son tour, a l'exportateur et l'avise qu'un Credoc a été ouvert en sa faveur.

### **ETAPE 5 : expédition des marchandises**

En recevant cette information, l'exportateur s'assure que les conditions sont bien conformes à celles du contrat, et puis il procède à l'expédition des marchandises.

### **ETAPE 6 : Documents**

L'exportateur remet à sa banque notificatrice les documents prouvant l'expédition des marchandises.

### **ETAPE 7 : paiement**

La banque confirmatrice, après la vérification de la conformité des documents aux conditions du Credoc, règle l'exportateur

### **ETAPE 8 : documents**

Les documents reçus par la banque de l'exportateur seront adressés à la banque de l'importateur (banque émettrice).

### **ETAPE 9 : remboursement**

Après vérification de la conformité des documents aux conditions du Credoc, la banque émettrice rembourse la banque confirmatrice.

### **ETAPE 10 : documents**

La banque émettrice remet les documents reçus à son client (importateur).

## **Chapitre 1      Le financement des opérations de commerce international**

### **ETAPE 11 : paiement**

L'importateur satisfait des documents reçus, verse à sa banque les fonds nécessaires.

### **ETAPE 12 : livraison**

En dernière étape, l'importateur présente les documents reçus au transporteur qui livre les marchandises.

### **2.2.7. Avantages et inconvénients**

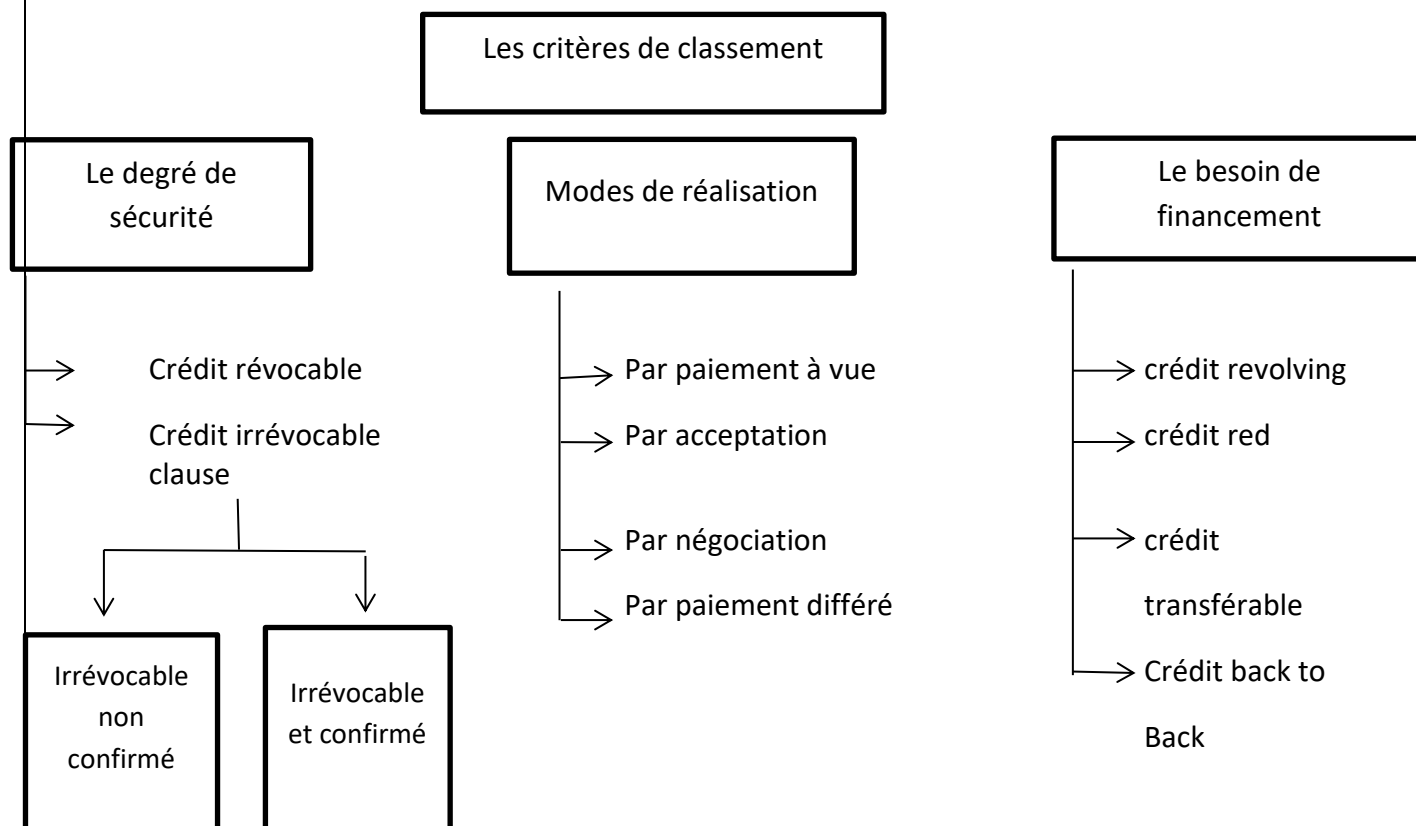
**Tableau N°5 : avantages et inconvénients du Credoc**

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
- Sécurité totale (type irrévocable et confirme)	- Le Credoc est plus formaliste, plus complexe et plus couteux ;
- Garantit le paiement (solvabilité du client)	- Risque politique et risque de non-transfert ;
- Réalisation d'opérations commerciales dans conditions optimales (contrôle vigilant des documents par les banques).	- Les banques encourent des risques techniques (erreur de vérification des documents, risque d'insolvabilité).

**Source :** construction personnelle

## 2.2.8. Critères de classement d crédit documentaire

### Schéma N°8 : Critères de classement du CREDOC



Source : Conception personnelle

### Conclusion

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement de marché.

Concernant toujours les instruments et techniques de paiement à l'international, nous pouvons dire qu'ils sont soumis aux changements permanents à travers les publications périodiques de la chambre du commerce internationale (CCI), ce qui amène les banques à être à jour et à établir des plans de formations à chaque apparition d'un changement, la banque donc doit jouer son rôle pour faciliter les procédures des règlements, pour promouvoir les exportations .

Il est donc nécessaire pour les pays de ce doté des infrastructures adéquates permettant a la fois de minimiser l'utilisation des instruments classiques de paiement et du financement et d'accroître leurs échanges avec les pays développés.

# **Chapitre 2**

## **Les risques nés des opérations du commerce international**

### **Introduction**

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que les métiers de l'international comportent des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leur spécificité réside sur la complexité du commerce international, car deux parties sont éloignées géographiquement, ils ont une culture différente et des législations nationales qui sont souvent divergentes.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont il dispose.

Pour cela il faut aux importateurs et exportateurs qu'ils se protègent, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telle celle relative à la garantie.

En conséquence l'objet de ce deuxième chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés aux opérations du commerce extérieur, et en deuxième section la couverture de certains risques.

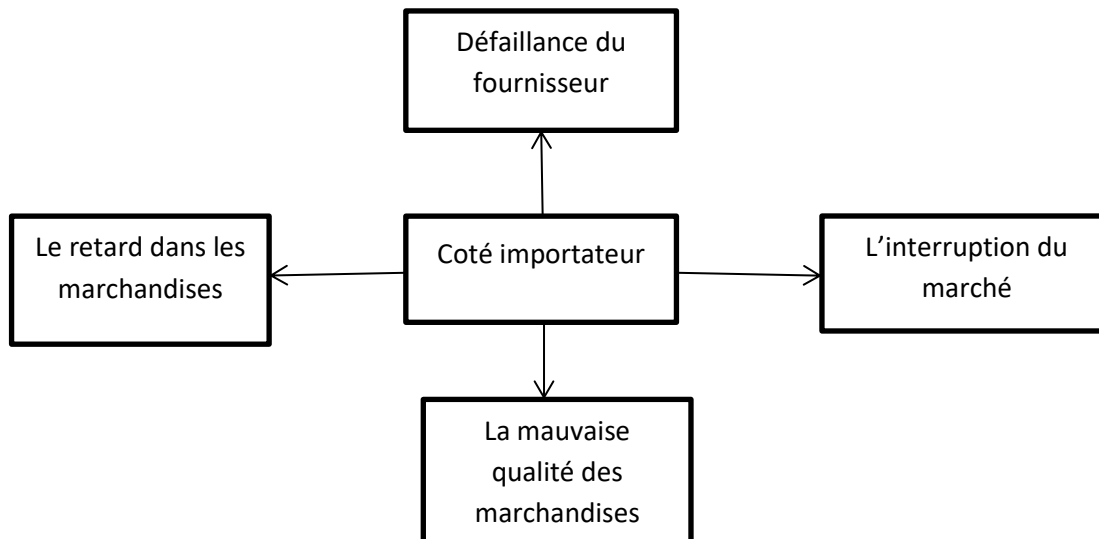
### **Section 1 : les risques liés aux opérations du commerce international**

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes ou l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion et leurs opérations du commerce extérieur.

Dans cette section on procédera à l'identification des essentiels risques que peut engendrer une opération de commerce international.

### 1. Les risques liés à l'importateur et à l'exportateur

#### ➤ Pour l'importateur



Source : schéma trouvée sur le site « letodoc.com » ; la couverture des risques de non-paiement.

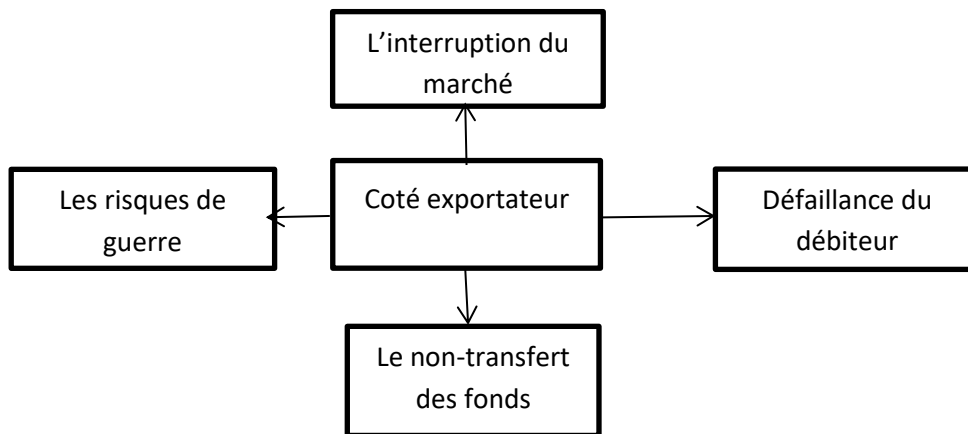
- Défaillance du fournisseur : lorsque le fournisseur n'est plus en mesure de répondre à ses obligations et il est en risque de faillite. Ainsi ; il ne pourra pas honorer votre commande, si vous payer l'acompte ou régler la totalité du prix de la marchandise vous risquer de ne plus jamais revoir votre argent. C'est un risque silencieux difficile à anticiper et imprévisible. <sup>21</sup>
- Interruption du marché : c'est les dommages des matériaux, les pannes de machines, les conflits de travail qui engendra l'interruption des activités et donc la réduction des ventes. <sup>22</sup>
- La mauvaise qualité des marchandises : la marchandise reçue ne correspond pas à celle de la commande, marchandise abimée ou non conforme, marchandise détériorée ou perdue pendant le transport...etc. <sup>23</sup>
- Le retard dans les marchandises : quand les biens achetés ou commandés par l'importateur n'ont pas été livré à la date prévue (délai non respecté).

<sup>21</sup> Editions-tissot.fr

<sup>22</sup> Code-commande-publique.com

<sup>23</sup> www.notretemps.com

### ➤ Pour l'exportateur



Source : schéma trouvée sur le site « letodoc.com » ; la couverture des risques de non-paiement.

- **les risques de guerre :**

A partir de la guerre, s'accumulent des risques environnementaux, des risques naturels, des risques sociaux et politiques.<sup>24</sup>

- **Le non transfert des fonds :**

Le risque de non transfert est le risque de ne pas être payé pour des raisons techniques ou tenant à la situation géopolitique du pays.<sup>25</sup>

## 2. Les autres risques associés à l'environnement international

### 2.1. Le risque politique

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situés, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet état. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que la banque et les assurances.

Ce risque résulte soit :

- La survenance des guerres civiles ou guerre de changement de régime politique, des guerres étrangères, d'émeutes ou des révolutions ;
- Les changements des lois et des législations qui affecté le contrôle commercial ;
- Les restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur ;<sup>26</sup>

<sup>24</sup>www.cairn.info; guerre et sociologie du risque.

<sup>25</sup> Au-group.fr.

### **2.2. Le risque de non-paiement**

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa banque centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.<sup>27</sup>

### **2.3. Le risque de transport**

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (perte, vols, accidents, dépréciation ...). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.<sup>28</sup>

### **2.4. Le risque de change**

Ce risque existe si l'opération étant libellé en devises, il se produit une modification de l'apparié de la devise par rapport à la monnaie locale. Le risque de change et le risque de perte lié aux variations de cours de change.

Il désigne les pertes éventuelles en cours par l'entreprise du fait des variations de parités de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaie de facturation).<sup>29</sup>

---

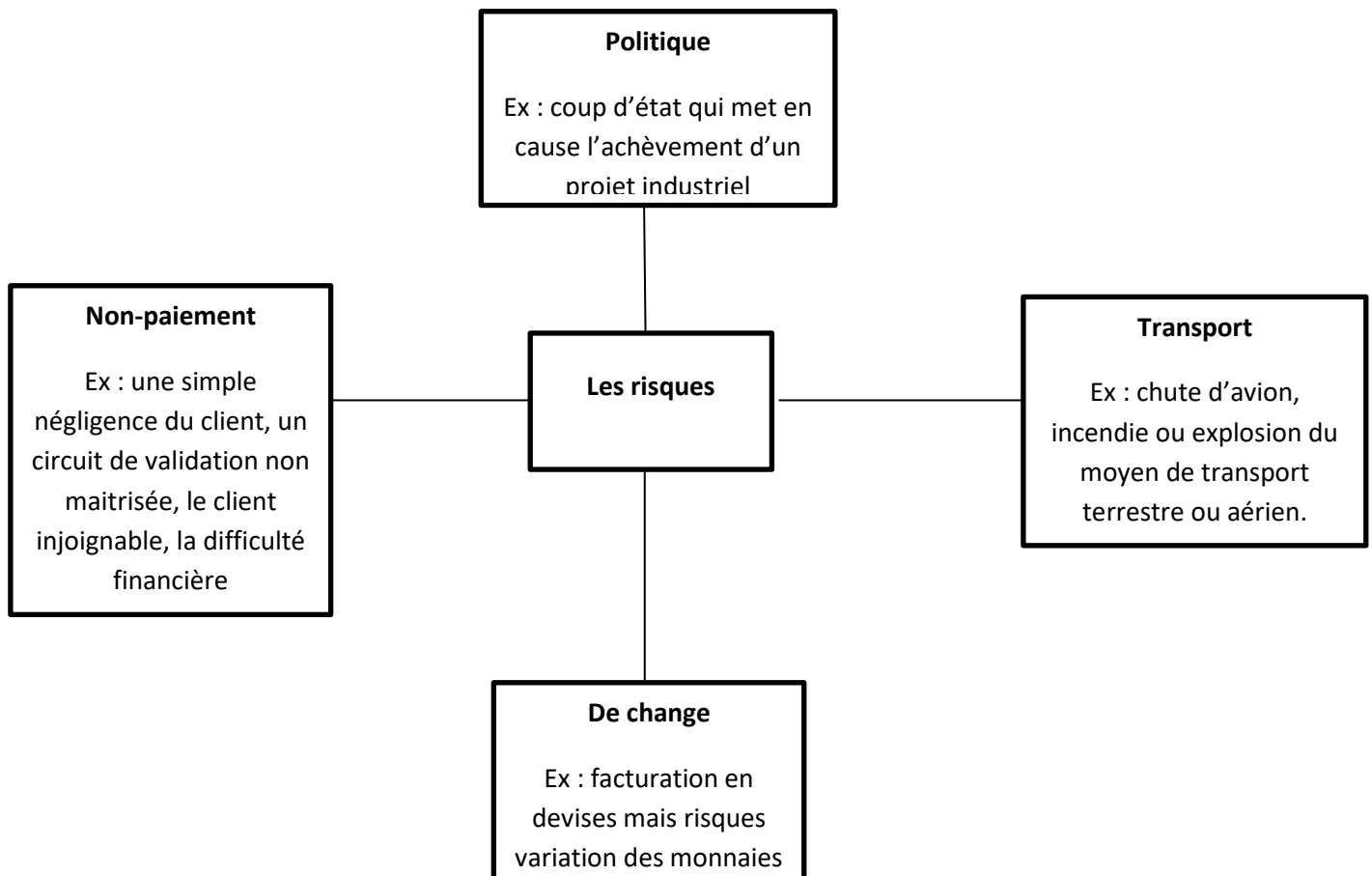
<sup>26</sup> ALIOUI BOUALEM et autres, financement risques et garanties liés au commerce extérieur, université ABDERRAHMANE MIRA, Bejaia, promotion 2005.

<sup>27</sup> Mémoire fin d'étude : financement du commerce extérieur, année 2019/2020 ; université mouloud Mammeri.

<sup>28</sup> Mémoire fin d'étude : financement du commerce extérieur, année 2019/2020 ; université mouloud Mammeri.

<sup>29</sup> « Le financement du commerce extérieur : étude comparative entre les techniques de paiement, cas de la BNA 584 », année 2019, P 86.

### Schéma N°9 : Les risques associés à l'environnement international



Source : management des opérations de commerce international 6ème édition page 212.

### Section 2 : la couverture des certains risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

Comme nous l'avons dit, les techniques de paiements documentaires présentent des risques tant pour la banque émettrice que pour la banque confirmatrice. Pour gérer au mieux ces risques, les banques disposent des moyens plus en moins adéquats qui leur permettent d'éviter au maximum les risques qui ont découlent.

Les banques ont été instruites à l'effet de mettre en place des systèmes de surveillance de maîtrise des risques de crédit, de toute change et de liquidité devant comportés un dispositif de limite globale interne. Ces limites sont revues en tant que nécessaire, en moins une fois par an par l'organe exécutif et, le cas échéant, par l'organe délibérants, en tenant compte, des fonds propres de la banque ou de l'établissement financier concerné.

Les limites opérationnelles qui peuvent être fixés au niveau de différente entité organique interne (direction, agence, succursales...), doivent être en cohérence avec les limites globales. La sélection des opérations de crédit doit intégrer également les critères de leur rentabilité. L'analyse prévisionnelle des charges et des produits directs et indirects, doit être la plus exhaustives possible pour chaque crédit et porter, notamment sur les coûts opérationnels et financement sur les coups de rémunération des fonds propres. L'analyse doit intégrer également les charges correspondantes à l'estimation du risque de non-paiement par le bénéficiaire au cours de l'opération de crédit.

### **1. Techniques de couverture de risque de non-paiement**

Comme dit haut, le risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité est le risque que la banque ne fasse pas son débiteur. Pour se prémunir contre ce risque.

#### **❖ Credoc**

Un document qui engage la banque d'un acheteur à payer le vendeur a une date déterminée.<sup>30</sup>

#### **❖ La lettre de crédit stand-by**

C'est un instrument de garantie de défaut de paiement. Sa mise en jeu intervient en cas de défaillance du donneur ou de la partie qu'il entend faire garantie.<sup>31</sup>

#### **❖ L'assurance-crédit**

Est une alternative à la L.C, elle s'implicite les procédures administratives, avec une réactivité beaucoup plus importante, son cout est beaucoup moins cher entre 0.5% et 2%.<sup>32</sup>

#### **❖ L'affacturage**

Est un moyen efficace de la prévention des risques clients et apporte une garantie contre les impayés.

Il assure une meilleure gestion des créances, de plus est un outil de financement et permet à l'entreprise de bénéficier d'avance en devise.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup>[www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr).

<sup>31</sup> -MARTINI (H), DEPREE (D), CLIEN-CORNE (J). OP.CIT.

<sup>32</sup>[www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr).

<sup>33</sup>[Letodoc.com](http://Letodoc.com) ; la couverture des risques de non-paiement à l'international.

### **❖ Le paiement à la commande ou l'acompte**

Constitue une garantie commerciale, le fournisseur bénéficie en effet d'un premier versement de la part de son client. Le paiement d'un acompte évite également les avances de trésorerie.<sup>34</sup>

## **2. Technique de couverture de risque de change**

Les contrats du commerce international étant libellés dans la plupart des cas en devises internationales, toutes variations de cours entraîneront un changement de montant en monnaie locale. Cette variation peut être positive ou négative. Pour se protéger contre le risque de change, les banques disposent de 3 techniques : l'avance en devise, les opérations à options et les opérations à terme.<sup>35</sup>

### **2.1. Techniques externes**

#### **2.1.1. L'assurance change**

L'assurance change est conçue pour protéger les assurés contre les risques de change et de fluctuation des prix des devises. Il s'adresse aux entreprises qui souhaitent vendre en devises (généralement à l'export) tout en proposant des conditions de paiement à leurs clients.

Cette assurance garantit le taux de change entre deux devises. Lorsque le taux de change évolue en faveur du vendeur, la compagnie d'assurance récupère la différence. S'il le tarif évolue au détriment du vendeur, la compagnie d'assurance paiera la différence. Ainsi, l'assurance élimine le risque, mais elle élimine également les opportunités découlant des changements de prix.<sup>36</sup>

#### **2.1.2. Les opérations à options**

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et à un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire il

---

<sup>34</sup> Libelo.io

<sup>35</sup> - voir FATIHA TALEB, « contrats bancaires internationaux et lois d'autonomie en particulier, les crédits internationaux », thèse de doctorat d'ETAT, 1990.

<sup>36</sup> www.eurofiscalis.com

n'exerce pas l'option il peut réaliser un profit. Les opérations à options sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put).

- **Option d'achat (call)**

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prix déterminé avantageux.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché il se trouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer option initialement.<sup>37</sup>

- **Option de vente (put)**

Avec une option de vente. Il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement et donc perdue.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessous du prix d'exercice alors le détenteur a avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

### **2.1.3. Le contrat à terme**

Il consiste en un contrat portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixes. Au moment de la prise du contrat. Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre 30 jours.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Mémoire de fin d'étude : « Le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes, cas de la BDL de Tizi-Ouzou », année 2017/2018.

<sup>38</sup> BENBAYER. Cours de magistère en droit bancaire et financier. Université d'ORAN, 2011/2012.

### **2.1.4. Le swap**

Le swap de devise (ou swap de taux et de devise) est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminée de devise étrangère et s'engage mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondants aux intérêts ainsi qu'à se rendre le contrat de couverture de risque de taux n'a aucune incidence sur le contrat de prêt, dont les conditions financières restent inchangées : il est juridiquement distinct. De plus, il peut être contractée aux côtés d'une banque différente de celle qui a accordé le prêt à couvrir.

Les swaps des taux d'intérêts sont un produit dérivés financiers, dont l'appellation officielle en français est « contrat d'échange de taux d'intérêts. ».

Autrement dit, un contrat de swap consiste à échanger un taux d'intérêt contre une autre pour une durée convenue à l'avance : un taux fixe contre un taux variable, un taux variable contre un taux fixe, ou encore un indice de référence contre un autre indice de référence (à noter que les échanges de taux fixes sont interdits par la réglementation). Cet échange peut courir sur toute la durée résiduelle du ou des prêts couverts ou sur une partie de celle-ci.

Un contrat de swap peut être utilisé par une collectivité pour restructurer son endettement : par exemple, une société est endettée à taux fixe et anticipe une baisse de taux d'intérêts.

Elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux fixe contre un taux variable ; si, au contraire elle est endettée à taux variable et qu'elle anticipe une hausse des taux d'intérêts, elle conclura un swap par lequel elle échangera son taux variable contre un taux fixe.<sup>39</sup>

## **2.2. Techniques Internes**

### **2.2.1. Le choix de la monnaie de facturation**

Les entreprises peuvent choisir comme devise de facturation une monnaie qui n'est ni celle du vendeur ni celle de l'acheteur

### **2.2.2. Les clauses d'indexation monétaire**

L'entreprise peut prévoir dans ces contrats de vente ou d'achat des clauses d'indexations monétaires proportionnelles à l'évolution des taux de change.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> BENBAYER.OP.CIT.

<sup>40</sup> Revuecca.com

### **2.2.3. La compensation**

Son but est de supprimer les transferts entre filiales d'un même groupe multinational en utilisant des techniques de compensation. Le netting peut être bilatérale (2filiales) ou multilatérale (plusieurs filiales).<sup>41</sup>

### **3. Techniques de couverture du risque politique**

Pour ces deux types de risque le recours aux assurances constitue le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir. En effet, plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ces genres de risques.

#### **3.1. La mise en jeu des garanties**

Dans le cadre du financement du commerce extérieur, les banques ne cessent de demander des garanties afin de pouvoir faire face aux multiples risques qui peuvent découler. Les garanties bancaires ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux ; ces garanties bancaires internationales constituent l'engagement pris par la banque de l'importateur au profit de l'acheteur (garantie directe) ou de sa banque (garantie indirecte). La garantie bancaire internationale dite garantie indépendante ou autonome n'est pas sans présenter de nombreuses ressemblances avec le crédit documentaire qui est, avant tout, un moyen très sûr de paiement des exportations.

Toutes les cautions exigées par l'acheteur étrangers sont délivrées par la banque primaire sur demande de l'exportateur lequel s'engage, parallèlement à rembourser en cas où la caution sera mise en jeu.<sup>42</sup>

##### **3.1.1. La distinction entre cautions et garanties bancaires**

Les cautions et les garanties bancaires offrent une sécurité supplémentaire à l'acheteur, tout en élargissant le champ d'action du banquier en matière de financement des opérations d'importation. De ce fait, il convient de dire que les garanties ou les cautions sont nées de besoin de sécurité contre la mauvaise exécution par l'exportateur de ces engagements contractuels.

Le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties sans faire la distinction. Certes, leurs formes et leurs rôles sont identiques. Ce sont des engagements par

---

<sup>41</sup> Memoireonline.com

<sup>42</sup> - voir FATIHA TALEB. OP. CIT.

signature pris par une banque pour le compte d'un exportateur en faveur de son acheteur. Toute fois leurs conditions mise en jeu sont différentes.

Le terme caution est souvent utilise à tort en matière de garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre les garanties et un cautionnement à travers leurs définitions.

### **3.1.1.1. Le cautionnement**

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

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.<sup>43</sup>

### **3.1.1.2. Garantie**

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

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

La garantie se régie par des dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationales.

La garantie peut-être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte d'opposition éventuel du donneur d'ordre. Elle peut-être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation des documents cites dans l'acte de garantie.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Article 644 du code civil algérien. 2007.

<sup>44</sup> PHILIPPE (G) et PRIAMI (S). OP. CIT. P 167.

### **3.2. Les principales sortes de garantie bancaire**

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

Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.<sup>45</sup>

#### **3.2.1. La garantie de retenue de garantie**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuelle qu'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestation fournie non conforme à la stipulation contractuelle.

Le montant de cette garantie représente 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive.<sup>46</sup>

#### **3.2.2. Caution de paiement**

La banque garante s'engage à rembourser au bénéficiaire tout le montant qui lui serait dû dans le cadre de certain crédit extérieur (crédit acheteur, crédit fournisseur) accordé par une ou plusieurs banques.

#### **3.2.3. La lettre de crédit (stand-by)**

La lettre de crédit standby, SBLC (stand-by letter of crédit), la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande au cas de défaillance de l'autre partie.

Les SBLC sont nés de l'interdiction pour les banques américaines de mettre des garanties bancaires considérées comme une activité réservée à la compagnie d'assurance. En garantie d'indemnisation, elle est souvent le pendant d'un crédit documentaire.<sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> « Le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes cas de la BDL de T.O », année 2017/2018. P 94.

<sup>46</sup> NAJI la négociation des contrats internationaux, cours de magistère en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010/2011.

### **3.2.4. La garantie de soumission : (caution provisoire)**

Elle permet à un exportateur de soumissionner a un appel d'offre international en garantissant l'engagement quelle prend de ne pas revenir sur son offre au cas où le marché lui serait attribué.

Cette caution protège l'importateur contre les offres peu sérieuses.<sup>48</sup>

### **3.2.5. Garantie contre le risque de transport**

- Bien sélectionner le transporteur.
- Confier la responsabilité de transport à l'acheteur.
- Transférer le risque a un tiers.<sup>49</sup>

#### **Remarque**

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin déparier des commissions initiale a la banque d'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays). Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités soit par :

- Expiration du délai de validité ;
- La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- Le retour de l'acte de garantie ;
- La réalisation de la mise en jeu ;

---

<sup>47</sup> MARTINI (H), DEPREE (D), CLIEN-CORNE (J), OP. CIT, P 257.

<sup>48</sup> -SABRI. (M), AOUDIA. (K), LALLEM (M), guide de gestion des marchés publics, ed SAHEL, Alger ; 2000.

<sup>49</sup> Generali.fr.

### **Conclusion**

Les opérations effectuées des transactions au-delà de leurs frontières sont exposées à une série de risques qui diffèrent selon leurs positions d'importateur ou d'exportateur.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés, les garanties et les méthodes de couverture les plus couramment utilisées.

L'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport à la stipulation convenue dans le contrat de vente malgré cela, il y a toujours des risques qui surviennent dans les transactions internationales.

Dans le but de réduire ces risques et pour que l'importateur, l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans de bonnes conditions, les banques ont mis à leur disposition des garanties qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

# **Chapitre 3**

**Etude comparative  
entre le crédit  
documentaire et la  
remise documentaire  
au sein de la BDL**

### Introduction

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans les chapitres précédents et dans le but de mettre en exerce les techniques d'analyse et d'évaluation de la modernisation du système de paiement l'étude de cas pratique s'avère nécessaire au cours de ce dernier chapitre qui intitule cas pratique (traitent des opérations du commerce extérieur au niveau de la BDL de Tizi-Ouzou).

Cette partie sera consacré à la présentation de la banque de développement local (BDL) à travers laquelle nous donnerons un aperçu historique et présenterons l'organisme et les activités de cette banque.

Pour mieux comprendre les opérations du commerce extérieur nous présenterons un exemple contré réalisé par la BDL de Tizi-Ouzou.

### Section 1 : Présentation de la banque de développement local et méthodologie de recherche

#### 1. BDL

##### 1.1. Définition de la banque de développement local

La BDL est une récente institution financière issue de la restriction du CPA qui est le corolaire des ouvertures économiques annoncés à partir des années 80.

Elle a été créée par le décret numéro 85/84 du 30 avril 1985 sous forme de société nationale de banque pour prendre en charge notamment le portefeuille des entreprises publiques locales (EPL).

La BDL a démarré ces actions par 39 agences transfère de crédit populaire d'Algérie. Son réseau s'est développé progressivement pour atteindre 151 agences en 2004 et une

La BDL entend ce distingué, par rapport à la concurrence en se défendissent comme étant la banque des PME, des professions libérales et des particuliers (redit immobilier et crédita à la consommation).

### 1.2. La mission de la BDL

La BDL a pour mission : le financement des activités d'exploitation et investissements des entreprises publiques et locales (EPL), le financement des projets à caractère économique, industriel, commercial, ainsi que l'agriculture ;

La collecte des ressources, toutes les opérations de banque et prêt sur gage.

Elle à accéder à l'autonomie le 20/02/1989 dans le cadre de la loi 88/04 portant autonomie des entreprises.

Une présence embryonnaire, la BDL accède à une implantation d'envergure nationale appréciable. Cette banque qui ne complet que 39 agences est une succursale, au bout des 10 ans, le nombre des agences est passe à 150 et celui des succursales a 15.

La BDL, qui a pour mission principale le financement des activités d'exploitation et d'investissement des entreprises publiques locales, a réussi au même titre que les autres à intervenir dans le financement de nombreux projets à caractère industriel et commercial qu'il soit publique ou prive, et ceux dans le cadre de la concurrence interbancaire est sans aucune distinction. La BDL mérite d'avoir parcouru un chemin significatif caractérisée par un glissement vers la désécialisation en développant une capacité d'invention multiforme et cela pour être garante d'un minimum de réussite et pour adapter à l'économie de marche.<sup>50</sup>

### 1.3. Organisme de la BDL

Le schéma général d'organisation de la banque de développement local s'articule autour des structures centrales et d'un réseau du succursale et d'agences. Elles entretiennent entre elles des relations halachique et/ou fonctionnelle et se répartissent l'ensemble des taches dévolue à la banque dans le cadre des missions qui lui sont fixées par le pouvoir publique.

La structure générale de la BDL se présente comme suit :

Direction générale (PDG \_ direction centrale) ; groupe d'exportation (succursale ou direction régionale) ; réseau d'agence.

---

<sup>50</sup> Mémoire de fin d'étude, Brevet supérieur de banque, étude des conditions d'octroi des crédits par les banques, février 2005. ESB.

### 1.3.1. La direction générale

Elle est chargée de tâches de conception administration, de soutien d'organisation, et de contrôle des structures des réseaux.

Elle entretient des relations hiérarchique et fonctionnelle avec le réseau des succursales et agence et des relations fonctionnelles entre elles.

La direction générale est dirigée par un président directeur général secondée par des directeurs centraux investis des pouvoirs de gestion.

C'est l'agence intermédiaire entre les agences et les services centraux. Elle a pour fonction principale d'animer, d'assister, de contrôler, de coordonner, et de superviser le fonctionnement des agences qui leurs sont attachées.

### 1.3.2. La succursale

Chaque succursale est constitué des plusieurs agences, elle relève hiérarchiquement de la direction de réseau (RO).

La succursale est constituée de trois départements :

Le premier est le département d'exploitation de l'animation commerciale qui coordonne les activités de groupe d'exploitation et il est constitué de trois services :

- Service étude est crédit ;
- Service suivi des engagements ;
- Service animation commerciale

Le deuxième est le département administratif et des affaires juridiques. Il est constitué de trois services :

- Service administratif et moyen généraux ;
- Service de personnel ;
- service juridique.

Le troisième est le département contrôle. Il est constitué de :

- Service contrôle comptabilité ;
- Cellule de contrôle premier degrés.

### 1.3.3. L'agence

Constitue la cellule de la base de l'exportation de la banque, elle doit être en mesure, grâce à ces structures d'accueil et des traitements, de satisfaire efficacement la clientèle.

Au niveau de la BDL, les agences sont classées en quatre catégories :

- Agence principale ;
- Agence premier catégorie ;
- Agence deuxième catégorie ;
- Agence troisième catégorie.
- L'agence est organisée comme suit :

Service exploitation bancaire ; service caisse ; service portefeuille ; service étranger des échanges ; service administratif.<sup>51</sup>

### 1.4. Organisation du service étranger

La banque est un organisme très complexe, qui impose une certaine rigueur afin de fournir une prestation de services optimale à sa clientèle.

#### 1.4.1. Fonction du service étranger

Les services étrangers de l'agence ont pour objectif de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relations avec l'étranger en conformité avec la réglementation des échanges et du commerce extérieur, cet effet il est chargé :

- D'ouvrir, de suivre, de contrôler ou de surveiller l'apurement des dossiers de domiciliation, d'importation et d'exportation que le service a obligation de tenir et de gérer ;
- D'intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et d'assurer leurs immatriculations, leurs suivis, et leurs apurements ainsi que la mise en place des garanties y relatives ;

---

<sup>51</sup> Document interne de la BDL de T.O.

- D'ouvrir tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour importation de biens ou services ;
- De notifier avec ou sans la confirmation de la BDL tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondant étranger en faveur d'entreprise installée en Algérie pour couvrir des opérations de biens ou de services ;
- De traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des remises documentaires. Il assure l'encaissement et le rapatriement de produits de remises documentaire confié dans le cadre des opérations d'exportations ;
- D'établir toute déclaration et situation périodique et assurer sa transmission à bonne date à la structure concernée (interne et externe).
- D'assurer la gestion des comptes spéciaux.

### 1.4.2. Rôle du service étranger

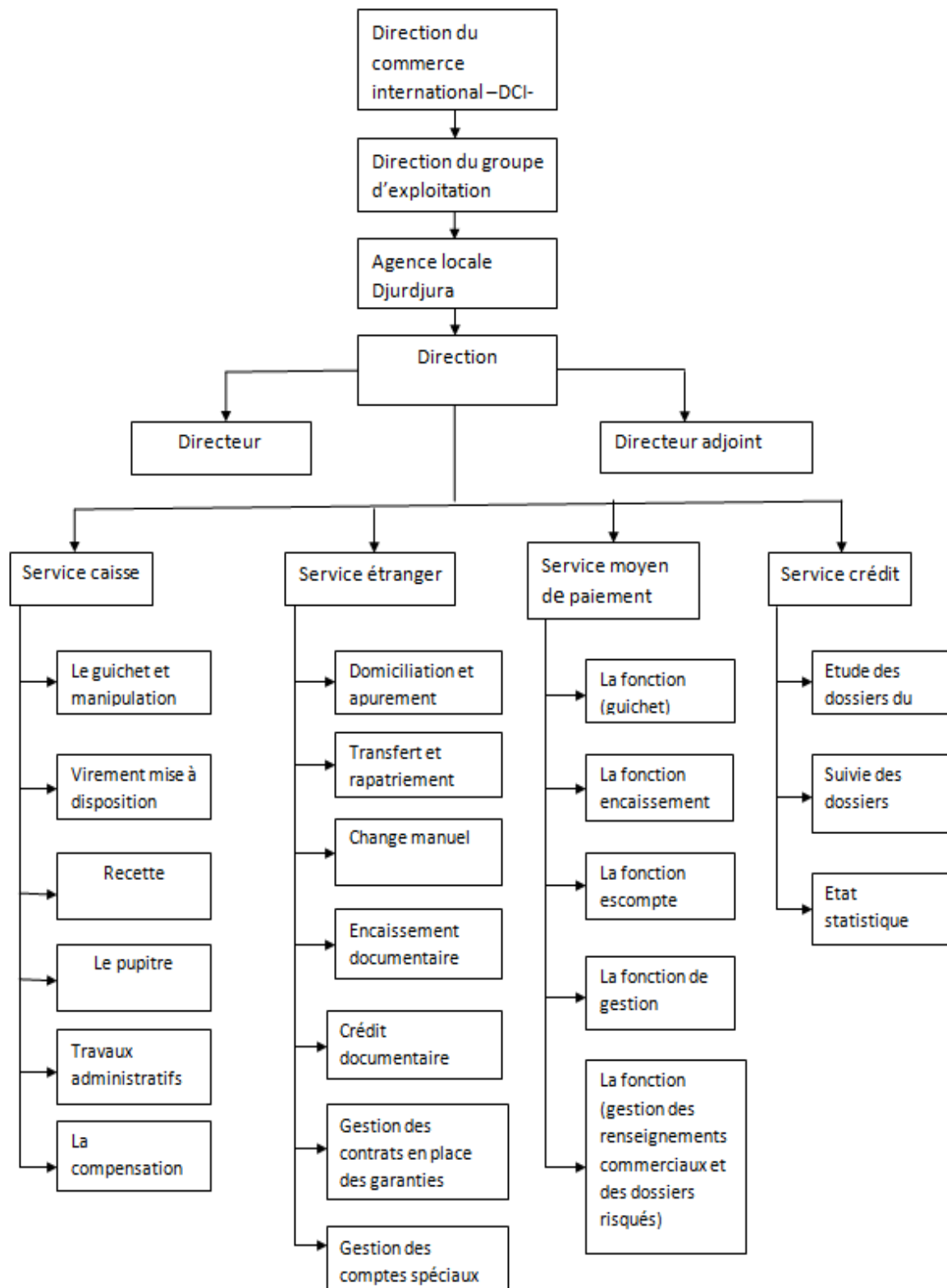
Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolue, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, hiérarchie et les autres services de l'agence.

- garder un contrat permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant ;
- informer la clientèle par les moyens les plus rapide de l'exécution de tout ordre d'opération initiées par elle ;
- assurer une bonne tenue des registres et répertoire ;
- assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiés et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes dont il a charge.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> Document interne de la BDL de T.O.

Schéma N°10 : L'organisme de la BDL



Source : document interne de la BDL.

## 2. Méthodologie de recherche

Le terme méthodologie représente l'ensemble des méthodes et techniques mises en place dans un domaine particulier.

Autrement dit, la méthodologie est l'ensemble de règles et des démarches adoptés par un chercheur pendant son travail de recherche pour parvenir à une ou plusieurs conclusions.

### 2.1. Importance et objectifs de la méthodologie de recherche

- La méthodologie de recherche vous aide à planifier votre recherche.
- Il vous aide à documenter la recherche de manière précise du début à la fin.
- La méthodologie de recherche permet aux lecteurs de comprendre l'approche et les méthodes utilisées dans la recherche.
- Si vous rencontrez des critiques ou des questions sur votre recherche, vous pouvez vous référer à la méthodologie et expliquer votre approche en la motivant.

### 2.2. L'approche de la méthodologie de recherche

Nombreux sont ceux qui doivent collecter des données pour leurs recherches : un étudiant qui rédige un mémoire ou un professionnel qui effectue un travail de recherche. Pour mener bien votre collecte de données empiriques, trois méthodes peuvent alors être employées : approche qualitative, quantitative et mixte.

#### 2.2.1. L'approche qualitative

Une étude qualitative a pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène, un fait ou un sujet. Il s'agit d'une méthode de recherche descriptive et qui se concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification. Ainsi ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données grâce à l'observation et entretiens.

Par exemple pour un mémoire qui porterait sur l'efficacité du métro à Paris : l'auteur pourrait effectuer une étude qualitative en interrogeant les utilisateurs à travers un entretien, pour ensuite interpréter les résultats.

**2.2.2. L'approche quantitative**

Elle sert à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène mené l'aide d'un sondage ou d'un questionnaire. Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffres ou de graphique, et permettent de calculer des moyennes, compter la fréquence d'une certaine réponse, diviser les données en pourcentage.

Par exemple pour un même mémoire sur le métro à Paris, un étudiant peut aussi entreprendre une étude quantitative, il peut faire un sondage auprès des Parisiens pour analyser le taux de satisfaction ou d'insatisfaction.

**2.2.3. L'approche mixte**

Comme son nom l'indique, cette méthode combine deux méthodes ; quantitative et qualitative pour intégrer leurs points forts et obtenir des résultats fournis. Cette approche réside dans l'intégration qui permet une utilisation plus complète et harmonieuse des données.

Dans notre recherche, on a opté pour l'approche qualitative car elle est la mieux adaptée pour atteindre notre objectif de recherche et arriver à un résultat valide. Elle permet de fournir une description complète et détaillée sur un seul sujet de recherche (cas BDL), de plus on présente les résultats avec des mots, autour d'une argumentation construite à partir de notre propre analyse.

La méthodologie qualitative est mise à profil dans la recherche qui implique la collecte et l'analyse de mots et de données textuelles.

**2.3. La stratégie de vérification par étude de cas**

La stratégie de vérification est un choix général sur la façon de déployer les ressources pour les appliquer plus efficacement possibles le cadre opératoire de manière à obtenir la réponse la plus pertinente à la question spécifique de recherche. En réalité la nature du sujet retenu et la façon dont on formule le problème de recherche qui détermineront la stratégie de vérification la plus appropriée dans chaque cas.

On a généralement quatre types de stratégies de vérification :

- La stratégie expérimentale

- La stratégie casai-expérimentale
- L'enquête
- L'étude de cas

### 2.3.1. L'étude de cas

L'étude de cas est une étude approfondie d'un fait, d'un sujet, d'un phénomène, d'une institution ou d'un groupe de personnes.

Elle permet d'apporter des informations qualitatives à travers une étude spécifique d'un cas déterminé. L'étude de cas peut être utilisée dans un cadre d'un cours ou bien pour collecter des informations à travers une analyse précise pour un travail de recherche. Cette méthode d'analyse qualitative permet en effet à l'étudiant de valider ou invalider une ou plusieurs hypothèses. A la différence de l'enquête ; l'étude de cas le plus souvent favorise davantage l'utilisation de l'observation documentaire pour la collecte de l'information

### 2.3.2. Les types d'étude cas

Au-delà des différentes catégories d'étude de cas, le chercheur doit choisir entre un design de recherche avec un cas unique ou multiple comportant plusieurs études de cas.

#### 2.3.2.1. Étude de cas unique

Elle implique un design de recherche comportant un seul cas. Une étude de cas peut être holistique et comprends une seule unité d'analyse (s'intéresser à une seule banque BDL).

Ce type d'étude de cas implique deux niveaux d'analyse et accroît par conséquent la complexité et la quantité de données à collecter et analysés. L'analyse dans ce design de recherche peut porter sur les sous unités étudiées séparément, ou encore effectuer des comparaisons entre ces sous unités.

#### 2.3.2.2. Étude de cas multiple

Ce design de recherche est les plus en plus fréquent. Une étude de cas multiple comprend comme unité d'analyse de plusieurs cas individuels qui peuvent être holistiques soit des cas encastrés. Elle doit suivre une logique de réplifications et chaque cas doit être

soigneusement sélectionné à cette fin. Les cas ainsi choisis doivent conduire à des résultats soit similaires soit contrastés à des raisons préalablement connues.

La stratégie choisie dans notre recherche est l'étude de cas unique ; ainsi cette dernière sert à décrire en profondeur un phénomène de façon vérifiée la vraisemblance des explications théoriques de ce phénomène. Elle étudie des cas révélateurs en permettant de constater ainsi l'opportunité d'observer et d'analyser un phénomène préalablement inaccessible.

### **2.4. Justification du choix de la banque comme terrain d'étude**

#### **2.4.1. Selon la spécialité**

Le sujet de l'étude de cas devra être en lien direct avec le sujet d'étude et le problème de recherche en plus la disponibilité des informations utiles en traitement de la problématique à l'étude.

#### **2.4.2. L'approfondie de recherche**

La BDL est une valeur sûre notamment par son professionnalisme, sa structure, son rayonnement à travers le pays ainsi dans le cadre de mettre en pratique les apports théoriques de la formation et développer ces compétences et accueillir ainsi une solide expérience professionnelle.

### **2.5. Collecte des données**

#### **2.5.1. Entretien avec les responsables**

L'entretien est une technique régulièrement utilisée pour mener une étude qualitative car étant très efficace pour collecter des données informatiques. Il permet d'obtenir des informations détaillées ; on doit rédiger en préalable un guide d'entretien qui est très utile pour cadrer un entretien et définir les questions ou les thèmes à aborder ainsi faut garder des traces de ce qu'il a été dit par une prise de note, enregistrement aussi afin de pouvoir le retravailler pour notre mémoire.

Il existe trois formes de l'entretien : l'entretien directif, entretien semi directif et entretien libre.

Durant notre étude on a adopté pour l'entretien directif : l'échange avec les responsables de la BDL ; ordres des questions, formulation, durée de l'entretien tout est préparé à l'avance.

### 2.5.2. Consultation de documents

La recherche documentaire est une méthode de collecte de données que nous utilisons pour rédiger un mémoire.

Pour la recherche documentaire, seule des données intérieures sont utilisés, c'est à dire des données déjà collectées par d'autres chercheurs.

Elle prend souvent la forme de recherche ultérieure dans des articles ou des livres de différents auteurs. Il s'agit aussi des recherches dans les archives et dans les rapports annuels des entreprises.

Les résultats obtenus par la recherche documentaire soulèvent souvent de nouvelles questions. C'est pourquoi la recherche est suivie par des recherches plus empiriques.

Exemple de recherche documentaire : le propriétaire d'une boutique en ligne pense que sa clientèle et ses ventes en déclin. Grâce à la recherche documentaire vous pouvez déterminer si cela est effectivement le cas et si le chiffre d'affaire inférieur est lié à l'influence saisonnière. Vous pouvez le faire en comparant les factures de l'année en cours avec les années précédentes. Les ventes sont toujours rentables à cette période de l'année ou une baisse des ventes ne se produit telle que cette année.

### 2.6. Méthodes d'analyse de contenu

#### 2.6.1. Analyse de contenu

L'analyse de contenu est une méthode d'analyse de données qualitatives. A l'appui des hypothèses et/ou objectifs de recherche, l'analyse tente de rendre explicite le contenu d'un message, d'un texte, d'une communication, d'en comprendre le sens (interprétation) en réduisant (résumé). Ce travail passe par la construction et la mise en œuvre des règles et de procédures d'analyse qui donne à l'analyse de contenu son caractère « objectif » et permettant à l'analyste de dépasser ces simples « intuitions ». Cependant, il existe plusieurs types d'analyse de contenu : lexicale, syntaxique, structurale, évaluative...

**2.6.2. Objectifs d'analyse de contenu**

- L'analyse de contenu est définie comme une approche qui permet d'aller au-delà du contenu manifeste pour rendre explicite le contenu latent des données. En ce sens, l'analyse ne se limite pas à une simple description du « quoi » et du « comment » des données, ainsi elle vise à comprendre le « pourquoi ».
- Le support de l'analyse de contenu est le discours produit dans le processus de communication. Ce fait indique un double objectif de l'analyse de contenu : d'un côté, elle tente de dégager la signification de l'énoncé pour l'émetteur, c'est à dire sa subjectivité, de l'autre cote, à savoir son objectivité.
- L'analyse de contenu permet ainsi l'inférence de connaissances autrement dit l'interprétation de contenus, à partir d'un texte (articles de presse, transcription d'entretiens...) ou d'une image en relatif à
- Aon avec des objectifs d'étude spécifiques. En d'autres mots, l'analyse de contenu rend explicite la signification des messages (interprétations) en réduisant son contenu (résumé).

**Section 2 : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

Pour mieux estimer les outils les plus adaptés nous devons faire une comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi on doit passer par le déroulement de chacun de ces modes de paiement en ensuite nous devons citons les principales différences entre ces modes de paiement.

**2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire**

Pour comprendre le traitement de l'opération d'importation avec Credoc de notre cas pratique nous allons procéder comme suit : <sup>53</sup>

**2.1.1. La présentation des contractants**

On doit présenter l'entreprise ainsi son adresse, sa spécialité. Le nom du fournisseur, son adresse, le moyen de paiement choisit par les contractants, la date. Exemple ; On devrait citer notamment :

---

<sup>53</sup> Document interne de la BDL.T.O.

- La marchandise importée.
- Le prix de la marchandise : est fixée à un certain montant (en devise) avec un certain taux de change (devise/DZD)
- Exportateur (fournisseur)
- La banque émettrice :
- Cas : BDL TIZI-OUZOU.
- La banque notificatrice : la banque du client étranger
- La marchandise expédiée : le moyen de transport
- Le port d'expédition : le nom du port situé au pays du client étranger.
- Pays d'origine : l'origine de la marchandise
- Incoterms : (CFR/FAB).

La réalisation de cette opération se fait en fonction de différentes étapes.

### 2.1.2. La domiciliation du crédit documentaire au niveau de la BDL

Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation

- **Phase 1** : le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré-domiciliation
- **Phase 2** : une notification lui est adressé sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur
- **Phase 3** : l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demande de pré domiciliation.

- **Phase 4 :** après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présentant auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :<sup>54</sup>
  - Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
  - Une facture pro forma ;
  - Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
  - La mise à jour fiscale et parafiscale ;
  - Le registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent à procéder à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur ;
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

### 2.1.2.1. Ouverture du dossier de domiciliation

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque une demande de domiciliation, un contrat commerciale ou tout document concernant :

- Imprimé d'inscription de pré domiciliation
- La facture pro-forma
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et de services par exemple)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin d'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).

Le banquier avant d'accepter l'ouverture de ce dossier doit s'assurer que :

- Le client ne figure pas sur la liste des « interdictions de domiciliation bancaire » transmis par les services de contrôles des changes de la banque locale de développement via la direction générale adjointe des opérations internationale ;

---

<sup>54</sup> Document interne de la BDL.T.O.

- Le produit objet d'importation n'est pas suspendu et ne figure pas sur la liste des produits prohibés ;
- Le client dispose d'une surface financière eu un compte courant au niveau de la BDL comme garantie de la solvabilité.<sup>55</sup>

**2.1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation**

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

- Code de la wilaya
- Code agrément de la banque
- Code agrément du guichet
- L'année en cours
- Le trimestre en cours
- La nature de l'opération
- Le numéro de répertoire
- Le code de la monnaie norme ISO (devise)

**Tableau N°6 : Le cachet de domiciliation de la BDL est composé**

<b><u>Banque de développement locale</u></b>				AGENCE : <b>BDL TIZI-OUZOU</b>			
DOMICILIATION IMPORT							
Code de la wilaya	Code agrément de la banque	Code agrément du guichet	L'année en cours	Le trimestre en cours	La nature de l'opération	Le numéro de répertoire	Le code de la monnaie norme IOS
Tizi-Ouzou (à date de domiciliation)							

**Source :** document interne de la BDL.

<sup>55</sup> Document interne de la BDL.T.O.

La domiciliation de l'opération d'importation permet de :

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises.
- Avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'exportateur.
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises.
- Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la BDL.

### **2.1.2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle**

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

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

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

### **2.1.2.4. La constitution de la commission de domiciliation :**

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation qui se fait comme suit :

L'année en cours : Débit  $\Longrightarrow$  compte client (DZD)

Crédit  $\Longrightarrow$  commission domiciliation (DZD)

Crédit  $\Longrightarrow$  commission TVA (DZD)

Le banquier remet à l'importateur les exemplaires de la facture dument domiciliée, en opposant sur la facture de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande » d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

**2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire**

Après la domiciliation de l'opération de l'importation, le client se présente à la BDL pour demander l'ouverture du CREDOC au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture contient :

- Nom de l'importateur
- Nom et l'adresse de la banque émettrice : cas BDL TIZI-OUZOU
- La validité de Credoc : la date ou elle a été validé
- Le montant de l'opération en lettre et en chiffre (en devise étrangère)
- Le nom de bénéficiaire
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice
- L'expédition : du port du pays étranger au port de l'Algérie

Ainsi que les documents qui doivent être fournis par le fournisseur (documents requis) :

- Facture commercial : 05 exemplaires portant, cachet et signature ;
- Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port (exemple : d'Alger) à l'ordre de la BDL ;
- Certificat d'origine délivré par la chambre de commerce du pays de client étranger ;
- Note de poids ;
- Liste de colisage ;
- Certificat de conformité.
- Si le donneur, est une récente relation donc il présente un risque, la banque lui ouvre un Credoc mais sous certaines conditions :
  - Blocage de fonds : le compte du donneur d'ordre sera bloqué ce qui permet à la banque de se couvrir contre défaut paiement ;

- Le crédit documentaire a vue : exige que le document de transport soit établi au nom de la banque ;
- Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement diffère ; la banque peut se couvrir par la demande d'une lettre de change de même montant de celui du crédit.

Après la demande d'ouverture, le banquier doit :

- Vérifier la demande d'ouverture ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la demande ou un accord préalable
- Une domiciliation existe en bonne et due forme (faite par le service contrôle réglementaire).

Une fois toutes les conditions sont accomplies :

- Une saisie de l'ouverture doit être faite sur le système d'information 5 DELTA) et un numéro interne sera attribuer d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire, sur cette dernière sera porté l'essentiel du CREDOC.
- Le banquier passe à la comptabilisation des commissions.
- Constitution des commissions d'ouverture :

Débit ———> compte client

Crédit ———> compte provision pour ouverture Credoc

### 2.1.3.1. La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire

La comptabilisation des commissions se fait comme suit :

Débit ———> compte client

Crédit ———> commission de domiciliation

Crédit ———> commission d'ouverture de Credoc

Crédit ———> commission d'engagement

Crédit ———> commission SWIFT

Crédit ———> taxe sur la valeur ajoutée

### 2.1.3.2. L'émission du crédit documentaire

La banque BDL transmet par l'intermédiaire de la DOD un SWIFT d'ouverture pour notifier à la banque notificative, l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (exportateur).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

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

### 2.1.3.3. Réalisation du crédit documentaire

Dès, la réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérification de sa conformité avec le contrat commercial il devrait expédier la marchandise à port d'Alger (par exemple), le client doit présenter tous les documents nécessaires à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service des douanes délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BDL.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque dans la demande d'ouverture de CREDOC. La banque notificatrice les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit, puis, elle les transmet à son tour à la BDL par bordereau d'envoi par lequel elle procède au règlement.

Dans le cas où l'opération est effectuée sans la présence des documents, le client doit les attendre parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

Les documents étaient conformes, la banque BDL set engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la DMFE (direction de mouvement financiers extérieurs) ; qui envoi à son tour à la banque BDL une copie SWIFT envoyée un correspondant et une « formule 4 » qui est avis de règlement.<sup>56</sup>

### 2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifié les documents suivants :

- La formule statistique 4 (représente un bon prélèvement (achat) de devise sur le compte de la banque de développement local.
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise a vraiment franchie le territoire algérien ;
- La facture définitive.

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

**NB :** dès que les documents arrivent à la banque, cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur une levée signé qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

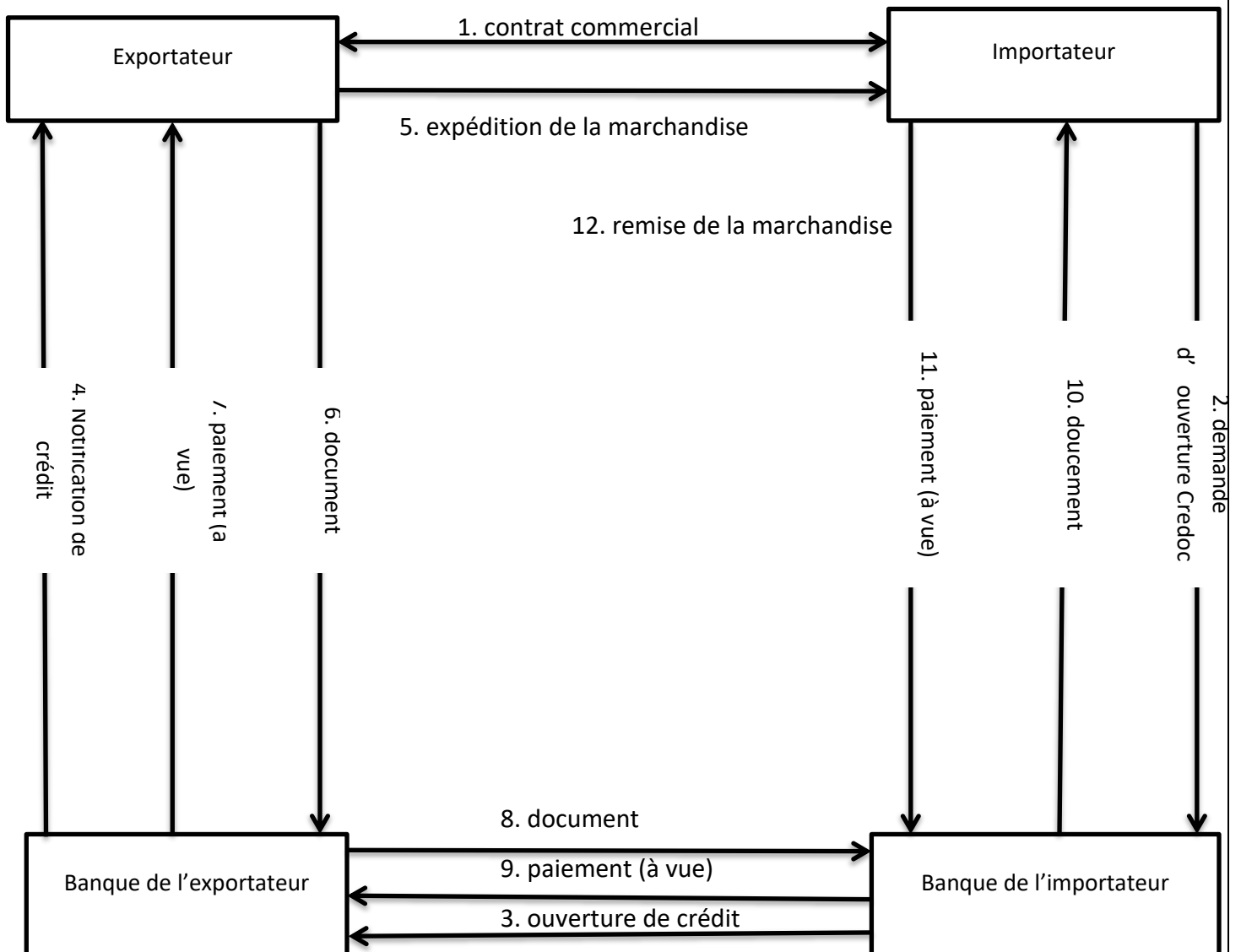
### 2.1.5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur et l'exportateur.

---

<sup>56</sup> Document interne de la BDL.T.O.

Schéma N°11 : Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire (irrévocable et confirmé)



Source : Etablie par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement de CREDOC.

Explication du schéma :

Selon ce schéma, la réalisation d'une opération par crédit documentaire suit les étapes suivantes :

- **Etape 1** : l'importateur et l'exportateur conclue un contrat prévoyant le paiement par crédit documentaire.

- **Etape 2 :** l'importateur demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.
- **Etape 3 :** la banque émettrice (BDL dans notre cas) ouvre un crédit documentaire auprès de la banque notificatrice de l'exportateur tout en demandant sa confirmation.
- **Etape 4 :** notification du crédit au bénéficiaire (l'exportateur) dès que la banque ait vérifié l'authenticité de crédit.
- **Etape 5 :** dès que l'exportateur ait reçu le CREDOC et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire ses conditions, il procède à l'exportation de la marchandise ;
- **Etape 6 :** l'exportateur adresse à la banque notificatrice (banque de l'exportateur) les documents apportant la preuve de l'expédition de la marchandise ;
- **Etape 7 :** la banque de l'exportateur vérifie la conformité des documents et elle procède au paiement de l'exportateur ;
- **Etape 8 :** la banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice (BDL) ;
- **Etape 9 :** la BDL vérifie les documents, s'ils sont conformes aux conditions, et elle rembourse la banque confirmatrice ;
- **Etape 10 :** la banque BDL remet les documents à l'importateur ;
- **Etape 11 :** en contre partie des documents reçus par la banque de l'importateur, la banque émettrice BDL débite le compte de son client ;
- **Etape 12 :** l'importateur procède au dédouanement de sa marchandise.

### 2.2. Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire

Après la description du déroulement d'une opération financée par Credoc, nous allons présenter et illustrer un deuxième cas pratique, celle de la remise documentaire, à travers lequel nous mettrons en évidence les étapes de ces opérations ainsi les couts qu'elles engendrent.

### 2.2.1. Présentation des contractants

Il s'agit d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée résidante dans la wilaya de Tizi-Ouzou spécialisée dans l'industrie. Elle a signé un contrat d'achat avec son fournisseur de France le moyen de paiement choisit par le contractant c'est une remise documentaire. Le contrat a été signé entre les deux parties. Il stipule que :

- La marchandise importée
- Le prix de cette marchandise est fixé avec un taux de change par paiement à vue
- Le nom de la banque présentatrice
- Banque remettante
- La marchandise expédiée
- Port d'expédition
- Pays d'origine
- Incoterms

### 2.2.2. Domiciliation de la remise documentaire

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettre les documents, l'importateur doit d'abord effectuer une pré-domiciliation sur le site web de la BDL et complète les informations nécessaires.

**Phase 01 :** le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation

**Phase 02 :** une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau central, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entrer sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur

**Phase 03 :** l'opérateur doit se renseigner et remplira un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client

- Raison sociale
- N° d'identifiant social
- N° de registre de commerce
- N° de la licence d'importation
- Nature de produit objet d'importation
- Tarif douanier
- N° de la facture pro forma ou le contrat commercial
- Montant et la devise de facturation

**Phase 04** : après une domiciliation validée, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :

- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation
- Une facture pro format
- Un engagement d'importation signé par l'importateur
- La mise à jour fiscale et parafiscale

Le registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent procédera à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur

Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

### **2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BDL**

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il doit fournir au banquier les éléments suivants :

- Une copie du document de pré domiciliation
- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation

- Une facture pro format
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour la marchandise destinée à la production et les services)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscale exigée afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce)
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

### 2.2.3.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, le banquier procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié

- Le code de la wilaya de l'agence domiciliaire
- Le code de l'agrément de la banque
- Le code de l'agrément de guichet
- L'année de domiciliation
- Le trimestre d'ouverture de la domiciliation
- La nature du contrat
- Le numéro chronologique de dossier domiciliation
- Indication de la devise de facturation.

**Tableau N°7 : Le cachet de domiciliation de la BDL est composé**

<b>Banque de développement local</b>				<b>Agence : BDL TIZI-OUZOU</b>			
<b>Domiciliation import</b>							
Le code de la wilaya domiciliaire	Le code de l'agrément de la banque	Le code de l'agrément de guichet	L'année de domiciliation	Le trimestre d'ouverture de la domiciliation	La nature de contrat	Le numéro chronologique de dossier de domiciliation	La devise
Tizi-Ouzou le (la date de domiciliation)							

**Source :** document interne de la BDL.

La domiciliation de l'opération d'importation permet de :

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises
- Avaliser les effets accepté ou souscrit par l'importateur
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises
- Établir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier adressé à la banque d'Algérie.

**2.2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle**

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

- Le nom de la banque domiciliaire
- Numéro guichet intermédiaire
- Nom de l'exportateur
- Nom et adresse de l'importateur

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

### 2.2.3.3. La constitution de la commission de domiciliation

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

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandise, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet connaissance (3 originaux et une copie)
- Note de poids
- Facture commerciale
- Déclaration de conformité
- Liste de colisage
- Certificat d'origine

### 2.2.4. La réalisation d'une remise documentaire

Une fois que la banque reçoit le pli par **DHL**,<sup>57</sup> le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par rapport à leurs énumérations dans le bordereau d'encaissements de la banque remettante le banquier procède à la manière suivante :

- Vérification de la conformité des documents
- Etablissement d'un accuse de réception
- Transmission par la BDL les documents à l'importateur

Après possession des documents, l'importateur procède au dédouanement des marchandises, l'importateur donne à sa banque un ordre de paiement.

---

<sup>57</sup> DHL : est un groupe spécialisé l'import prend possession des documents le plus vite possible en transport et logistique (rapide poste), au lieu du canal bancaire pour que.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence
- La copie de bordereau d'encaissement
- La copie de la facture commerciale domiciliée
- L'ordre de virement de client
- L'ordre de transfert
- Formule 04
- Le document douanier exemplaire déclarant
  - Attestation de non impayé

### **2.2.5. L'apurement du dossier de domiciliation**

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de :

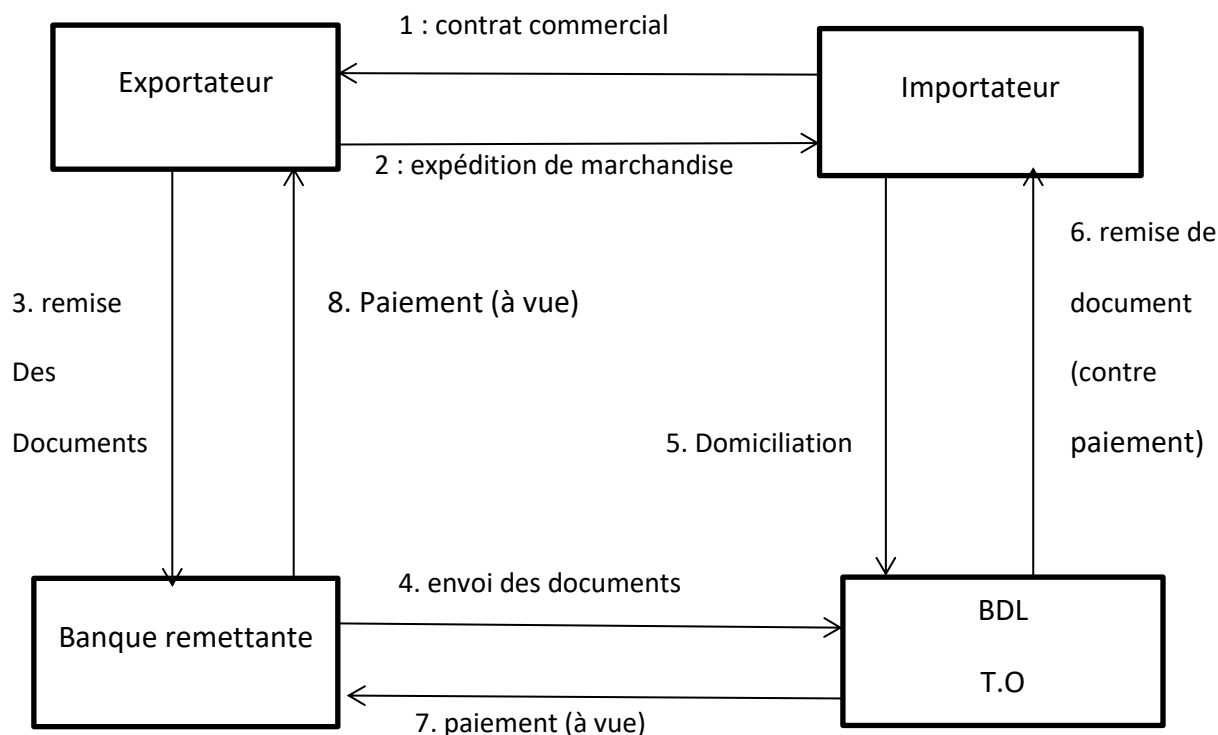
- La formule 04 annotée par la banque d'Algérie
- La facture définitive
- Le document douanier (D10)

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apure le dossier et envoie une déclaration d'apurement a la banque.

### **2.2.6. Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire**

Documentaire a l'import entre l'importateur et l'exportateur.

Schéma N°12 : Schéma récapitulatif de déroulement de la remise documentaire



Source : Etablie par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement de la REMDOC.

### Explication du schéma

**Etape 01** : l'exportateur et l'importateur concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise d'une valeur déterminée dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

**Etape 02** : l'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de l'importateur. Car la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

**Etape 03** : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.

**Etape 04** : la banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice BDL.

**Etape 05** : l'importateur se domicilie auprès de la BDL

**Etape 06 :** la banque présentatrice (BDL) remet les documents à l'importateur, contre paiement

**Etape 07 :** la banque présentatrice(BDL) paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque.

**Etape 08 :** la banque remettante informe l'exportateur que le paiement a été effectué en sa faveur.

**Etape 09 :** l'importateur présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

**2.3. Comparaison de déroulement du CREDOC et la REMDOC**

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons choisi sept (07) critères qui feront l'objet de la comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suit :

**Tableau N°08 : Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC**

<b>Critères</b>	<b>Crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>	<b>Observation</b>
La prés-domiciliation	<p><b>Etape 1 :</b> inscription du client ;</p> <p><b>Etape 2 :</b> identification du client ;</p> <p><b>Etape 3 :</b> demande de pré domiciliation ;</p> <p><b>Etape 4 :</b> validation et contrôle de la domiciliation.</p>	Les mêmes étapes que le crédit documentaire	Les étapes d'une pré-domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ceux deux modes de financement.
Les étapes de dossier de domiciliation bancaire	<p>1. attribution d'un numéro de domiciliation.</p> <p>2. ouverture d'une fiche de contrôle</p>	Les mêmes étapes.	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de paiement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et

	<p>3. constitution de la commission de domiciliation.</p> <p>4. apurement de dossier de domiciliation.</p>		<p>l'apurement du dossier de domiciliation.</p>
<p>La procédure de déroulement de l'opération</p>	<p>1. l'ouverture de Credoc ;</p> <p>2. l'émission du Credoc ;</p> <p>3. la réalisation du Credoc ;</p>	<p>1. constitution de dossier de REMDOC ;</p> <p>2. réalisation de la REMDOC ;</p>	<p>Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise documentaire : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le régalement, chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution de dossier et la réalisation du REMDOC d'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.</p> <p>En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. Alors que, dans la remise documentaire si le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encourt toujours le risque de non-paiement.</p>
<p>Les documents exigés pour</p>	<p>1. imprimé d'inscription de pré domiciliation</p>	<p>Idem</p>	<p>Dans l'étape de domiciliation, les documents exigés sont les même pour les deux modes de paiement.</p>

la domiciliation	2. facture pro-forma 3. demande d'ouverture du dossier de domiciliation 4. engagement d'importation		
Les documents exigés du fournisseur	1. facture commerciale 2. certificat d'origine 3. certificat de conformité 4. connaissance 5. autres documents (la liste de colisage, note)	Idem	Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence : - Dans une REMDOC le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encoure aucun client prend possession de la marchandise et ne le paye pas. Dans le CREDOC le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).
Délais	Délais de traitement et de réalisation plus en moins lents (ouverture, modification, réalisations partielles).	Délais de traitement de réalisation plus en moins courts (cas de différé de paiement).	Le CREOC prend plus de temps par rapport à la REMDOC.
Commissions	Commission de domiciliation fixe. Commission d'ouverture fixe.	Commission de domiciliation fixe.	Le CREDOC présente plus de commission que la REMDOC. Le CREDOC coute plus cher que la REMDOC, car cela est dû à la

	Commission d'engagement. Commission de règlement. TVA 19%	Commission de transfert. Commission bancaire. Frais SWIFT. Frais de câbles commission d'encaissement (fixe). TVA 19%.	panoplie de commission du CREDOC et à la complexité de son déroulement.
--	-----------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------

**Source :** Etablie par nous-mêmes à partir des données de la BDL.

A partir des résultats de ce tableau, nous constatons que le crédit documentaire est trois fois plus cher que la remise documentaire. Cela s'exprime par la panoplie de commissions que la BDL pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise soit le même dans les deux cas.

**2.4. Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et CREDOC**

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle de différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

**Tableau N°9 : Comparaison des différents intervenants et composants**

<b>Intervenants/composants</b>	<b>Crédit documentaire</b>	<b>Remise documentaire</b>
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice ou confirmatrice	Banque remettante
Modes de réalisation	Par paiement immédiat (à vue)	Contre paiement (à vue)
Formes	Irrévocable et confirmé	Remise documentaire.

**Source :** établie par nous-mêmes par des données de la BDL.

A partir de tableau ci-dessous nous déduisons que :

L'importateur est bénéficiaire dans une remise documentaire et donneur d'ordre dans le crédit documentaire alors que l'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le crédit documentaire, pour ce dernier, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas de la remise documentaire, la banque de l'importateur est la banque présentatrice, la banque de l'exportateur est la banque remettante, mode de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat et dans notre cas c'est paiement a vue pour les deux techniques de financement, formes pour réaliser ces deux modes de paiement : pour le Credoc irrévocable et confirmé : il offre une double sécurité de paiement au vendeur auquel la banque confirmatrice ajoute son engagement à celui de la banque émettrice, il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties.

Et pour REMDOC c'est un ensemble des documents commerciaux (factures, documents de transport...etc.) avec des documents financiers (chèque, traite...)

Le rôle des banques : dans le crédit documentaire ; les banques s'engagent à payer et à contrôler la conformité aux termes de crédit documentaire des documents ; tandis que dans une remise documentaire se limite à transmettre les documents et s'engagent pas au paiement, le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas, la couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de la REMDOC, en revanche une protection bonne a excellente dans le CREDOC.

**2.5. Synthèse des résultats comparatifs**

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après.

**Tableau N°10 : Synthèse des résultats comparatifs**

Type de financement	Sécurité de garantie de paiement	Gestion administrative	Cout	Délais de réalisation	Acceptabilité par le client
CREDOC	Efficace/très sure	Très lourde	Elevé	Très lent	Mauvaise
REMDOC	Moins sur	Légère	Faible	Rapide	Bonne

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BDL.

Ce tableau ci-dessus résume en détails, la différence entre le CREDOC et la REMDOC. D'abord au niveau de la sécurité et de la garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sur par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

Ensuite, la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise, alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

### **2.6. Les avantages et les inconvénients des deux modalités**

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place importante dans le commerce extérieur ils présentent des avantages et des inconvénients pour l'importateur et l'exportateur comme suit :

#### **➤ Pour la remise documentaire**

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au Credoc, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans les circonstances très risquées.
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques, tandis que le Credoc met en jeu la responsabilité des banques.

#### **➤ Pour le crédit documentaire**

- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, ainsi le crédit documentaire est ouvert à l'initiative du vendeur.
- Le Credoc largement plus couteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commissions
- Le Credoc exige de lourdes procédures passant par une demande d'ouverture, puis une domiciliation de crédit qui ne se réalise qua l'obtention de l'accord de la banque, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

**2.7. Constatations et recommandation**

Afin de remédier aux faiblesses de ces deux techniques de paiement au niveau de la BDL nous avons pu élaborer des recommandations pratiques que nous avons constatées durant notre stage au sein de la BDL et nos recherches sur la REMDOC et le CREDOC qui portent essentiellement sur cinq (05) points :

- Création d'un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail et faciliter les tâches, surtout que ces techniques de paiement sont très délicates et nécessitent beaucoup de travail et assez de concentration.
- Amélioration de paiement des opérations commerciales internationales (rapidité, facilité,) par le développement du système informatique de la banque (DELTA).
- Recruter plus de personnels (des équipes plus jeunes, plus dynamiques et plus polyvalents) ce qui facilite le travail et rend les opérations plus rapides.
- Etablir des brochures qui permettent de mieux renseigner les clients sur les techniques de paiement et chercher des méthodes pour plus de communication avec les clients afin de suivre le traitement des réclamations (site web, ligne verte).
- Faciliter, assouplir et simplifier les procédures internes.

**Conclusion**

Le crédit documentaire présente, certes des faiblesses ; mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et la bonne qualité de marchandises expédiées.

Par ailleurs, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le Credoc dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Finalement le choix de la technique de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

# **Conclusion Générale**

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritimes ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et à l'encaissement des exportations. Ce risque est d'autant plus important « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignés et que les relations qu'elles ont noués comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffrent de restriction douanière ou monétaire ».

Ces besoins ont donné lieu à la création de techniques de paiement concernant le financement du commerce international. Parmi ces techniques, on trouve l'encaissement simple, le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ces modes de financement dans le but d'expliquer et dévaluer ces dernières ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyen de paiement à l'international. Nous sommes arrivés aux résultats suivant :

- Chacun des modes de paiement présent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente le mode le plus sécurisant.
- La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins couteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que le risque su la marchandise.

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de la BDL nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance a l'exportateur que le montante ce la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus en tenant compte de la qualité précisé dans le contrat de vente. Toutefois, il existe certains risques en moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger malgré l'utilisation du crédit documentaire qui sont liés

impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréés qui restent très rare à se réaliser.

Ainsi, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées bien que le choix de la technique à utiliser dépend de l'acheteur, du vendeur, de leur pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Enfin, on peut dire sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec une vitesse aussi remarquable, les exportations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront plus grand, en d'autre terme le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Sachant qu'en l'Algérie il ya l'absence totale du recours à certains modes de financement nouveau, par exemple le leasing (crédite buy), le forfaitage empêche notamment de mieux s'ouvrir et épanouir en monde contemporain.

# **Bibliographie**

### Ouvrages

- BENDRIOUCH. A, « LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE ».
- BERNET.R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999.
- CHARLES.M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire ».
- GRANDJEAN. P, « Change et gestion du risque de change », les éditions d'organisation, Paris, 1987.
- LASARY : « le commerce international a la portée de tous », Edition DOLLAZ, Belgique ,2005.
- LAUTIER. D et Simon. Y, techniques financières internationales, 8eme Ed, Edition ECONOMICA, Paris, 2003 ;
- Legrand(G) et Martin (H) : « gestion des opérations import/export », DUNOD, Paris, 2008 ;
- Lexique de la banque et marches financiers, 5eme Ed. DOLLAZ ,2001 ;
- M.RINELLI : « la nouvelle théorie de commerce internationale », 3eme Ed ;
- MARTINI (H), DEPREE (D), CLIEN-CORNE (J). OP.CIT ;
- MARTINI (H), DEPREE (D), CLIEN-CORNE (J). OP.CIT, P 257 ;
- MONOD Didier Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002.
- MANNAI Samir et SIMON.Y : « Techniques Financières Internationales », 7ème édition ECONOMICA, paris, 2001.
- NAJLI.J ; « le commerce international ; théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- R. CHIBANI : « Vade-mecum de l'import/export » ENAG, 1997 ;
- SABRI. (M), AOUDIA. (K), LALLEM (M), guide de gestion des marchés publiques, Ed SAHEL, ALGER ; 2000 ;
- V.MERVER, C. ROLIN : « techniques du commerce international », Paris, 2008.

### Thèmes de mémoires

- M.L, (2010), « évolution et financement du commerce extérieur de l'Algérie », université l'UMMTO ;
- GUERMAH.H, (2012), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie » cas de la BNA de l'UMMTO ;
- GUERMAH.H, (2018), « le financement des opérations du commerce international par les banques algériennes », UMMTO du T.O) ;
- HABBAS.B, (2019), « financement du commerce extérieur : étude comparative entre le Credoc et la remdoc au sein de la BNA 584 », UMMTO du T.O ;
- TALEB.F, (2013), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », de université d'Oran ;
- voir FATIHA TALEB, (1990), « contrat bancaires internationaux et lois d'autonomie en particulier, les crédits internationaux », thèse de doctorat d'Etat ;

### Sites internet

- [www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr) : définition du Credoc par ALTASSURA
- [www.au-group.fr](http://www.au-group.fr) : 2014, couverture du risque de non transfert
- [www.cairn.info](http://www.cairn.info) : Rémi Badoui dans cahiers internationaux de sociologie, 2003/n°114, guerre et sociologie, page 163
- [www.code-commande-publique.com](http://www.code-commande-publique.com) : 2021, interruption et suspension des prestations-résiliation (article 25)- CCAGMOE
- [www.Generali.fr](http://www.Generali.fr) : les 04 grands risques a anticiper, commerce extérieur français : un déficit record en 2021-vie publique 2022
- [www.libel.io.com](http://www.libel.io.com) : ALICE BLED, 2021, faculté d'acompte : définition, contenu et comptabilité
- [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com): AYMEN ABERKANE, 2008, faculté de droit SFAX, master en droit privé
- [www.revuecca.com](http://www.revuecca.com) : AHMED.H, ZINEB.B, 2018, les stratégies de couverture contre le risque de change, page 161

### Guides et documents

- Documents internes de la BDL.

# **Annexes**



# **Table des matières**

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale ..... 01

### CHAPITRE1 : LE FINANCEMENT DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Introduction ..... 04

**Section 1 : Les instruments de paiement international ..... 04**

1. Le chèque ..... 04

1.1. Définition ..... 04

1.2. Les mentions obligatoires ..... 05

1.3. Les types du chèque ..... 05

1.4. Avantages et inconvénients du chèque ..... 06

2. Le virement ..... 07

2.1. Définition ..... 07

2.2. Le virement SWIFT ..... 07

2.3. Les avantages et les inconvénients du virement ..... 08

3. la lettre de change ..... 09

3.1. Définition ..... 09

3.2. Les mentions obligatoires ..... 09

3.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change ..... 10

4. Le billet à ordre ..... 10

4.1. Définition ..... 10

4.2. Les mentions obligatoires ..... 11

4.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre ..... 11

4.4. Différence entre la lettre de change et le billet à ordre ..... 12

**Section 2 : Les techniques de paiement international ..... 12**

1. Les techniques de paiement non documentaires ..... 13

1.1. L'encaissement simple ..... 13

1.1.1. Conditions d'un transfert libre ..... 13

1.2. Le contre remboursement ..... 13

1.2.1. Définition ..... 13

## Table des matières

---

1.2.2. Conditions du contre remboursement .....	14
1.2.3. Avantages et inconvénients du contre remboursement .....	14
1.3. Le compte à l'étranger .....	15
2. Les techniques documentaires .....	15
2.1. La remise documentaire .....	15
2.1.1. Définition .....	15
2.1.2. Les intervenants .....	16
2.1.3. Les types de la remise documentaire .....	16
2.1.3.1. Documents contre paiement .....	16
2.1.3.2. Documents contre acceptation .....	16
2.1.4. Le fonctionnement .....	16
2.1.5. Les avantages et les inconvénients .....	18
2.2. Le crédit documentaire .....	19
2.2.1. Définition .....	19
2.2.2. Les intervenants .....	19
2.2.3. Les types de Credoc .....	21
2.2.3.1. Le crédit révocable .....	21
2.2.3.2. Le crédit irrévocable avise .....	21
2.2.3.3. Le crédit irrévocable et confirmé .....	22
2.2.4. Les particularités du crédit documentaire .....	22
2.2.4.1. Crédit documentaire renouvelable .....	22
2.2.4.2. Le crédit Red clause .....	22
2.2.4.3. Le crédit transférable .....	23
2.2.4.4. Le crédit back to back .....	24
2.2.5. Le critère modes de réalisation de crédit documentaire .....	24
2.2.6. Déroulement d'une opération de crédit documentaire .....	25
2.2.7. Les avantages et les inconvénients .....	28
2.2.8. Les critères de classement de crédit documentaire .....	29
<b>Conclusion.....</b>	<b>29</b>

## **CHAPITRE 2 : LES RISQUES NES DES OPERATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL**

<b>Introduction.....</b>	<b>30</b>
<b>Section 1 : Les risques liés aux opérations du commerce international .....</b>	<b>30</b>
1. Les risques liés à l'importateur et à l'exportateur .....	31

## Table des matières

2. Les risques liés à l'environnement international .....	32
2.1. Le risque politique .....	32
2.2. Le risque non-paiement .....	33
2.3. Le risque de transport de marchandise .....	33
2.4. Le risque de change.....	33
<b>Section 2 : La couverture de certains risques inhérents aux opérations du commerce extérieur .....</b>	<b>34</b>
1. Techniques de couverture du risque de non-paiement .....	35
2 Techniques de couverture du risque de change .....	36
2.1. Les techniques externes .....	36
2.1.1. L'assurance change .....	36
2.1.2. Les opérations à option .....	36
2.1.3. Les opérations à terme.....	37
2.1.4. Le swap .....	38
2.2. Les techniques internes .....	38
2.2.1. Le choix de la monnaie de facturation .....	38
2.2.2. Les clauses d'indexation monétaire .....	38
2.2.3. La compensation .....	39
3. Techniques de couverture du risque politique.....	39
3.1. La mise en jeu des garanties .....	39
3.1.1. La distinction entre cautions et garanties bancaires .....	39
3.1.1.1. Le cautionnement .....	40
3.1.1.2. La garantie .....	40
3.2. Les principales sortes de garantie bancaire .....	41
3.2.1. La garantie de retenue de garantie .....	41
3.2.2. Cautions et paiement .....	41
3.2.3. La lettre de crédit.....	41
3.2.4. Garantie de soumission .....	42
3.2.5. Garantie contre le risque de transport .....	42
<b>Conclusion.....</b>	<b>43</b>
<b>CHAPITRE 3 : ETUDE COMPARATIVE ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LA REMISE DOCUMENTAIRE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN DE LA BDL.</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>44</b>

<b>Section 1 : Présentation de la BDL et méthodologie de recherche .....</b>	<b>44</b>
1. BDL.....	44
1.1. Définition de la BDL.....	44
1.2. Mission de la BDL .....	45
1.3. Organisme de la BDL.....	45
1.3.1. Direction générale .....	46
1.3.2. La succursale .....	46
1.3.3. L'agence .....	47
1.4. Organisation du service étranger.....	47
1.4.1. Fonction du service étranger .....	47
1.4.2. Rôle du service étranger .....	48
2. méthodologie de recherche.....	50
2.1. Importance et objectifs de méthodologie de recherche .....	50
2.2. L'approche de la méthodologie de recherche.....	50
2.2.1. L'approche qualitative .....	50
2.2.2. L'approche quantitative .....	51
2.2.3. L'approche mixte .....	51
2.3. La stratégie de vérification par étude de cas .....	51
2.3.1. L'étude de cas .....	52
2.3.2. Les types d'études de cas .....	52
2.3.2.1. L'étude de cas unique .....	52
2.3.2.2. L'étude de cas multiple .....	52
2.4. Le choix de la banque (BDL).....	53
2.4.1. Selon la spécialité .....	53
2.4.2. L'approfondie de recherche .....	53
2.5. La collecte de données .....	53
2.5.1. Entretien avec les responsables .....	53
2.5.2. Consultation des documents .....	54
2.6. Méthode d'analyse de contenu .....	54
2.6.1. Analyse de contenu .....	54
2.6.2. Objectif d'analyse de contenu .....	55
<b>Section 2 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire ...</b>	<b>55</b>
2.1. Déroulement d'une opération d'importation par le CREDOC .....	55
2.1.1. Présentation des contractants .....	55

## Table des matières

---

2.1.2. La domiciliation du CREDOC au niveau de la BDL .....	56
2.1.2.1. Ouverture du dossier de domiciliation .....	57
2.1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation .....	58
2.1.2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	59
2.1.2.4. La constitution de la commission de domiciliation .....	59
2.1.3. L'ouverture de crédit documentaire .....	60
2.1.3.1. La procédure de la comptabilisation des commissions liées au CREDOC .....	61
2.1.3.2. L'émission du crédit documentaire .....	62
2.1.3.3. Réalisation du CREDOC .....	62
2.1.4. L'apurements du dossier de domiciliation .....	63
2.1.5. Récapitulatif du déroulement de CREDOC .....	63
2.2. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire .....	65
2.2.1. Présentation des contractants .....	66
2.2.2. Domiciliation de la remise documentaire.....	66
2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BDL .....	67
2.2.3.1. Attribution d'un numéro de domiciliation .....	68
2.2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	69
2.2.3.3. La constitution de la commission de la domiciliation .....	70
2.2.4. La réalisation d'une remise documentaire .....	70
2.2.5. L'apurement du dossier de domiciliation .....	71
2.2.6. Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire .....	71
2.3. Comparaison de déroulement du CREDOC et la REMDOC .....	73
2.4. Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et le CREDOC	76
2.5. Synthèse des résultats comparatifs .....	77
2.6. Les avantages et les inconvénients des deux modalités .....	78
2.7. Constatation et recommandation .....	79
<b>Conclusion.....</b>	<b>79</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>80</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Résumé</b>	

---

## Résumé

---

Le commerce extérieur ne doit pas être arrêté uniquement sur les deux contractants acheteurs, vendeur, en effet l'institution bancaire est intermédiaire principale de toute la chaîne d'exportation, qu'ils s'agissent du pré financement, financement ou du paiement de l'opération. Il est véritable que bon nombre de technique de commerce extérieur sécurise les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur.

Algérie comme tout pays n'est pas isolé sur le reste du monde ; son ouverture sur l'économie de marché permet des importations et exportations des biens et services aux entreprises. Comme mesures prises dans le cadre de commerce international, les gouvernements avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations et la remise documentaire comme seul moyen de règlement des exportations des biens et services, édités dans la loi de finance complémentaire. Cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importations et d'exportations et qui se représentent sur la marche nationale.

## Summary

Foreign trade should not be limited solely to the two contracting parties, buyers and sellers; indeed, the banking institution is the main intermediary in the entire export chain, whether it involves pre-financing, financing, or payment for the operation. It is true that many foreign trade techniques secure transactions through the guarantee of the importer and exporter.

Algeria, like any other country, is not isolated from the rest of the world; its openness to the market economy allows for the import and export of goods and services to businesses. As measures taken in the framework of international trade, governments have imposed documentary credit as the only means of payment for imports and documentary remittance as the only means of settlement for the export of goods and services, as stipulated in the supplementary finance law. This decision has certainly had a significant effect on import and export operations, which is reflected in the domestic market.

**Mots clé : commerce, REMDOC, Credoc, exportations, importation, techniques de couverture.**

