

Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger

EHEC

Mémoire de fin de cycle En vue d'obtention du diplôme de master en
sciences commerciales

Option : Affaires Internationales

THEME

Le rôle du crédit documentaire dans l'optimisation du
commerce international

ETUDE DE CAS : La banque de l'agriculture et du
développement rural « BADR » : Agence de Souk Ahras

Elaboré par :

M.CHOUAKRIA Mohamed

M.CHOUAKRIA Mohamed Taha

Encadré par :

Mme BOUDIFA Hakima

Maitre de Conférences

10^{-ème} Promotion

Juin 2023

Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger

EHEC

Mémoire de fin de cycle En vue d'obtention du diplôme de master en
sciences commerciales

Option : Affaires Internationales

THEME

Le rôle du crédit documentaire dans l'optimisation du
commerce international

ETUDE DE CAS : La banque de l'agriculture et du
développement rural « BADR » : Agence de Souk Ahras

Elaboré par :

M.CHOUAKRIA Mohamed

M.CHOUAKRIA Mohamed Taha

Encadré par :

Mme BOUDIFA Hakima

Maitre de Conférences

10^{-ème} Promotion

Juin 2023

Dédicace

Je dédie ce mémoire à mes parents pour leur amour, leur soutien inconditionnel et leur encouragement tout au long de ma vie et de mes études. Leur confiance en moi m'a toujours poussé à donner le meilleur de moi-même, et c'est grâce à leur sacrifice et leur dévouement que j'en suis arrivé là où je suis aujourd'hui.

Je tiens également à remercier mes pour leurs encouragements et leurs conseils tout au long de mes études.

Enfin, je dédie ce mémoire à tous les enseignants et membres du personnel de l'école des hautes études commerciales, qui ont contribué à ma formation et à mon développement personnel. Vos connaissances, votre expérience et votre engagement ont été une source d'inspiration pour moi, et je vous en suis reconnaissant

Chouakria Mohamed

Dédicace

Je tiens à dédier ce mémoire : À mes très chers parents qui m'ont inculqué les valeurs de persévérance, de travail acharné et de détermination et pour leur amour inestimable, leur confiance, leur soutien, leurs sacrifices et toutes les valeurs qu'ils ont su m'inculquer ainsi qu'à toute ma famille et mes amis, je vous en suis reconnaissant.

Je dédie ce travail également aux enseignants de l'ÉFET Alger et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de mon mémoire

Thouakria Mohamed Taha

REMERCIEMENTS

Tout d'abord nous commençons par remercier dieu le miséricordieux qui nous a donné l'opportunité de mener à bien ce travail.

En guise de reconnaissance, nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à toutes les personnes qui ont contribué de près où de loin au bon déroulement de notre stage et à l'élaboration de notre modeste travail.

Nos remerciements vont également à tout le personnel de la banque pour leur accueil et leurs aides. En particulier le directeur de l'agence qui nous a permis d'effectuer confortablement le stage entre ses différents services.

Nous exprimons notre gratitude à tous les enseignants et au corps pédagogique de l'école des hautes études commerciales qui nous ont permis de nous former tout au long de l'année, et tout particulièrement Mme Boudifa Hakima pour le privilège qu'elle nous a fait en acceptant de diriger ce travail, sa grande disponibilité, ses précieuses directives et son soutien tout au long de la réalisation de cette recherche.

Liste des figures :

Figure 1:le rôle des intervenants dans le crédit documentaire .	41
Figure 2:Le déroulement du crédit documentaire .	47
Figure 3:déroulement de la remise documentaire.....	65
Figure 4:L'organigramme de l'agence .	77
Figure 5:Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire .	86
Figure 6:le statut de la personne interrogée .	90
Figure 7:les différentes techniques de paiement .	91
Figure 8:les types de crédit documentaire .	92
Figure 9:l'imposition du crédit documentaire .	93
Figure 10:les raisons de l'imposition du crédit documentaire .	94
Figure 11:: les objectives de l'imposition du crédit documentaire. .	95
Figure 12:les critères du choix de la BADR .	96
Figure 13:les outils offerts par la BADR .	97
Figure 14:les services proposés par la BADR .	98
Figure 15:les opérations imports exports dans la BADR .	99
Figure 16:le degré de satisfaction des clients de la BADR .	100

Liste des tableaux :

Tableau 01: Tableau représentatif de la balance commerciale	15
Tableau 02 : Tableau de répartition des incoterms selon la famille	26
Tableau 03 : Tableau de répartition des incoterms selon le mode de transport	27
Tableau 04: les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi.	27
Tableau 05: LA REPARTITION DES COUTS SELON L'INCOTERM	29
Tableau 06 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de chaque mode de transport	31
Tableau 07 : Les intervenants dans la remise documentaire	62
Tableau 08 : La constitution de la commission de domiciliation	80
Tableau 09 : Comptabilisation des commissions.....	83
Tableau 10 : le statut de la personne interrogée :	90
Tableau 11 : les différentes techniques de paiement.....	90
Tableau 12: les types du crédit documentaire	91
Tableau 13 : l'imposition du crédit documentaire	92
Tableau 14:les raison de l'imposition du crédit documentaire	93
Tableau 15:: les objectives de l'imposition du crédit documentaire.	94
Tableau 16:les critères du choix de la BADR	96
Tableau 17:les outils offerts par la BADR	97
Tableau 18:les services proposés par la BADR	98
Tableau 19:les opérations imports exports dans la BADR :	99
Tableau 20:les opérations imports exports dans la BADR :	100

Liste des abréviations

- ✓ **AGI: autorisation globale d'importation**
- ✓ **BADR : banque de l'agriculture et du développement rural**
- ✓ **CCI : chambre du commerce international**
- ✓ **CI : commerce international**
- ✓ **CIF: cost insurance and freight**
- ✓ **DA : dinar Algérien**
- ✓ **DAF: delivered and frontier**
- ✓ **FMI : fond monétaire international**
- ✓ **FOB: free on board**
- ✓ **INCOTERM : International Commerce Terme**
- ✓ **OMC : organisation mondiale du commerce**
- ✓ **RUU: règles et usances uniformes**
- ✓ **TVA : taxe sur la valeur ajoutée**
- ✓ **USD : dollar américain**

Résumé :

Les échanges commerciaux impliquent que les deux parties doivent être vigilantes lors de la négociation du contrat et doivent s'entendre sur les conditions de vente. Dans les relations commerciales internationales, le choix du mode de paiement revêt une importance primordiale car les risques de non-paiement sont multipliés en raison de l'éloignement des entreprises. Pour répondre à cette problématique, les banques ont mis en place une technique de paiement connue sous le nom de crédit documentaire, qui offre une couverture de risque étendue et satisfait les besoins tant de l'importateur que de l'exportateur.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les techniques de paiements à l'international, le contrat international, la domiciliation bancaire, l'imposition du crédit documentaire

Abstract:

Commercial transactions involve both parties being vigilant during contract negotiations and agreeing on the terms of sale. In international business relationships, the choice of payment method is of paramount importance as the risks of non-payment are multiplied due to the distance between companies. To address this issue, banks have introduced a payment technique known as a documentary credit, which provides extended risk coverage and meets the needs of both the importer and the exporter.

Our study initially examines the definition of aspects related to international trade, the requirements of the international contract and payment and financing techniques used with a zoomed in on the documentary credit and the furnishing of documentary, as well as the main risks to which face the operators during commercial operation at the international.

Keywords: Documentary credit, documentary techniques, payment instruments, international payment techniques, security of international payment, direct debit, foreign trade, the taxation of documentary credit

SOMMAIRE

SOMMAIRE	12
INTRODUCTION GENERALE	2
Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur	6
Introduction	6
Section1 : Aspects théoriques du commerce extérieur :.....	7
Section 2 : Le contrat du commerce international	17
Section 3 : la logistique dans le commerce international	24
Conclusion	33
Chapitre 02 : Notions essentielles sur le crédit documentaire	34
Introduction	35
Section1 : les concepts fondamentaux sur le crédit documentaire.....	37
Section2 : Les types du crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....	46
Section3 : Caractéristiques, risques, intérêts et limites du crédit documentaire.....	56
Section 4 : La remise documentaire et l'importance du crédit documentaire dans, le développement du commerce international	61
Conclusion :.....	69
Chapitre 03 : Présentation d'une opération de financement d'une transaction bancaire à l'international	70
Introduction :.....	71
Section 01 : la présentation générale de l'organisme d'accueil	72
Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import	78
Section 3 :L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire	89
Section 4 : Remarques et recommandations	103
Conclusion du 3ème chapitre :	106
Conclusion générale.....	109

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international fait référence aux échanges commerciaux entre les pays, qui impliquent l'achat et la vente de biens et services à travers les frontières. Il est devenu un aspect important de l'économie mondiale, car il permet aux pays d'accéder à une plus grande variété de produits et services, de stimuler la croissance économique et de créer des emplois.

Les échanges commerciaux internationaux peuvent se faire de différentes manières, notamment par le biais d'importations et d'exportations, de partenariats commerciaux, de joint-ventures ou encore de franchises. Les entreprises internationales opèrent souvent dans plusieurs pays et cherchent à maximiser leurs profits en tirant parti des avantages compétitifs de chaque marché.

Le commerce international est régi par des règles et des accords internationaux, tels que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et les accords de libre-échange. Ces accords visent à réduire les barrières commerciales et à promouvoir une concurrence équitable entre les pays.

Le commerce extérieur est considéré un pilier vital pour la santé économique d'un pays. Il repose sur l'échange de biens et services entre les différentes nations quelque soit leurs zones géographiques. Ce qui permet la diversification des produits qui sont vendus et acheminés par voie maritime, terrestre ou aérienne selon les conditions conclues dans le contrat commercial établi entre les parties souhaitant travailler ensemble. Le commerce extérieur peut s'accompagner de divers risques de nature politique, économique, financière ou catastrophique, etc. Ces risques peuvent s'aggraver lorsque la distance entre les parties est lente. Pour avoir une sécurité dans les transactions d'importation et d'exportation, les banques ont mis en place des moyens et techniques de paiement pour garantir leur bon déroulement. Parmi ces techniques, nous distinguons la remise documentaire, dite aussi l'encaissement documentaire, qui est une procédure d'encaissement utilisée dans des situations économiques stables, où l'exportateur mandate sa banque pour la remise des documents financiers et des documents commerciaux pour l'importateur, contre le paiement de la marchandise. Il existe aussi, la technique du crédit documentaire qui permet de sécuriser les transactions à travers l'intervention des banques qui offrent un engagement irrévocable de paiement.

Dans notre cas, il s'agit d'une étude de la technique du crédit documentaire afin de savoir son

Importance dans les transactions commerciales internationales et le degré de sécurité qu'il offre aux deux parties contractantes. A partir de ce qu'a été dit, notre travail va être focalisé sur une seule technique qui est le crédit documentaire et à partir de là on pourrait poser la question vitale pour laquelle nous essayerons de répondre à travers son analyse : **Quelle est l'efficacité du crédit documentaire dans le financement des opérations du commerce extérieur ?**

Plusieurs autres questions secondaires peuvent être posées :

- Quels sont les principaux fondamentaux du commerce extérieur ?
- Quels sont les modes et les techniques de paiement opératoire dans le commerce extérieur exercés par les banques algériennes ?

Est-ce que la BADR facilite les opérations de financement de commerce extérieur ?

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé et adopté pour les opérations d'importation et d'exportation
- L'imposition de l'utilisation du crédit documentaire est une procédure pour sécuriser les échanges extérieurs

Pour vérifier ces hypothèses, nous avons adopté une démarche méthodologique comprenant à la fois une approche descriptive et une approche analytique. Dans la partie théorique nous nous sommes appuyés sur des références bibliographiques pour examiner les fondements théoriques du commerce extérieur et les notions essentielles sur le crédit documentaire. Dans la partie pratique nous avons analysé d'une opération de crédit documentaire.

On a choisi la thématique du crédit documentaire par rapport à notre filière qui se porte sur le commerce international et les transactions commerciales avec l'étranger et plus précisément par rapport aux risques de paiement que souvent les partenaires connaissent et comment faire face à ce problème souvent existant pour cela, on choisit de prendre une technique très reconnue au niveau mondial et répond à ce besoin pour mieux la cerner et la comprendre.

L'étude de cas de cette thématique sera faite au niveau de l'entreprise « BADR ». Nous avons divisé le travail en TROIS parties : la première représente le cadre théorique relatif au

commerce extérieur et les techniques de paiement du crédit documentaire « Chapitre 1 » qui est basé sur la consultation des ouvrages, des articles et des textes règlementaires relatifs au commerce extérieur et au crédit documentaire. La deuxième partie est consacrée au cas empirique qui repose sur la présentation de l'entreprise « BADR ». Ainsi la troisième partie traite l'application de notre thématique au sein de notre entreprise d'accueil « Chapitre 3 ».

Afin de Répondre à la problématique posée, nous avons subdivisé le premier chapitre en trois sections : la première traite de généralités sur le commerce extérieur, La deuxième section traite du contrat commercial dans le commerce extérieur et la dernière section tente de montrer les différents modes de paiement utilisés. Le deuxième chapitre est composé de trois sections, dans lequel nous allons exposer les différents instruments et techniques de paiement à l'international. Dans la première section, Nous allons mettre le point sur les différents instruments de paiement et la particularité de chacun. La deuxième section donne une explication des techniques de paiement à l'international. La troisième section porte sur les moyens de financement à l'importation et à l'exportation. Un troisième chapitre, composé de deux sections, dans lequel nous allons exposer la technique du crédit documentaire. Dans la première section, Nous allons mettre le point sur les différents types de cette technique et la particularité de chacun. La deuxième section s'intéressera au fonctionnement de cette technique. Un quatrième chapitre qui décrit le cas pratique est réparti en trois sections. La première est consacrée la présentation du cadre général de l'organisme d'accueil La deuxième décrit le cadre méthodologique de la recherche La troisième section s'intéresse au pratique traité au sein de l'entreprise «BADR » et portant sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

Introduction

Les échanges internationaux prennent de l'ampleur jour après jour, ils portent sur un volume de transactions de plus en plus élevé grâce à l'intervention des banques dans le commerce international, et cela, en mettant des techniques et des moyens de financement pour répondre aux normes des contrats commerciaux. L'évolution du commerce extérieur diffère d'un pays à un autre. L'Algérie comme tout autre pays a connu sa propre progression en matière d'échanges internationaux. Et afin de réglementer ces échanges les importateurs/exportateurs algériens ont été soumis, selon des périodes précises, à des règles spécifiques dans le cadre du contrôle des changes. En raison de leur éloignement géographique et leurs différences culturelles, linguistiques, politiques, etc., les opérateurs du commerce international sont confrontés à plusieurs risques pour les limiter, la maîtrise des notions fondamentales et la bonne négociation du contrat commercial sont obligatoires.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre introductif en trois sections :

Section 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

- Section 2 : Le contrat du commerce international

- Section 3 : La logistique dans le commerce international

Section1 : Aspects théoriques du commerce extérieur :

Le commerce extérieur permet aux pays depuis des siècles de réaliser plusieurs opérations avec différents pays en encourageant la coopération entre eux ce qui permet de stimuler la croissance et améliorer le niveau de vie de la société par l'offre d'une variété de produits et un développement dans plusieurs domaines.

Dans cette section, on va présenter le commerce extérieur et son évolution ainsi que les risques que l'exportateur peut subir lors de sa transaction.

1. Le commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.¹

1.1. L'importation

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens qui servent à l'investissement (biens de capital).²

1.2. L'exportation

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

L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.³

2. Evolution du commerce international :

Le commerce international est l'une des dimensions de la mondialisation qui se mesure par le niveau des exportations. Il est considéré comme un phénomène qui a connu plusieurs phases:

¹ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2018

² Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit, p 107.

³ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieure du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010 ⁴ Document « les grandes découvertes, XVII^e et XVIII^e siècles, le temps des découvertes » Université de Limoges <http://unilim.fr>

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

1^{ère} phase : les grandes découvertes ⁴:il s'agit des grandes découvertes réalisées par des compagnies commerciales riches et par les monarchies durant le 16^{ème} siècle afin de se rapprocher des autres continents l'Afrique, l'Asie et établir des liens entre eux a leur tête on distingue la découverte de l'Amérique du nord par Christophe Colomb qui est financé par la monarchie espagnole et la découverte de l'Océan Pacifique par Magellan en 1521.

2^{ème} phase : Industrialisation et la colonisation ⁵: Les pays européens sont considérés comme des grandes puissances : France, Allemagne, Grande Bretagne en 19^{ème} siècle colonisait et conquérait des territoires en Afrique et en Asie pour des :

Raisons économiques : afin d'avoir des matières premières pour leurs industries, avoir des nouveaux débouchés pour leurs productions

Raisons politiques : ils manifestent leurs puissances en constituant un vaste empire colonial

Raisons idéologiques : pour faire connaître l'Évangile au monde entier.⁴

3^{ème} phase : Accélération des échanges : depuis 1945, les échanges de marchandises sont augmenté deux fois plus vite que le PIB mondial à cause de l'évolution de la structure des échanges ainsi le poids des zones à changé avec l'émergence de l'Asie

De plus, les échanges internationaux sont en augmentation avec le développement des services.

L'évolution de commerce international peut s'expliquer par :

- La diminution dans les coûts de transport et de communication grâce aux innovations technologiques qui ont joué un rôle primordial
- La libéralisation des échanges commerciaux : les institutions mondiales ont joué un rôle déterminé« OMC » en libéralisant les échanges en poussant à la suppression des droits de douanes ainsi la création des accords de libre échange entre pays qui permet aux pays de supprimé entre eux les entraves des échanges tel que ALENA, UE.
- Le développement du commerce intra-firme qui permet l'échange des biens et services entre les entreprises d'une même firme multinationale qui représente 40% des échanges internationaux.

⁴ « La colonisation au 19 e siècle » geudensherman.WordPress.com 2015

3. Evolution du commerce extérieur en Algérie⁵ :

Le commerce extérieur occupe une place primordiale dans l'économie Algérienne.

Avant 1962, le commerce de l'Algérie avait les mêmes lois que le commerce français Il s'est retrouvé entre les mains d'européens.

En 1962 le commerce de l'Algérie été complètement paralysés par la colonisation de la France pour plusieurs années mais cherche à organiser son économie on donnant des bases plus saines à ses échanges. Il essaye à tout prix de maintenir son niveau d'exportation mais elle a connu des difficultés.

Avec l'élection de Boumediene comme président de la république Algérienne a démarré trois révolutions industrielles, culturelles et agricoles.

Dans le domaine de l'industrie a remporté des effets positifs sur l'économie par l'ouverture de plusieurs entreprises d'industries lourdes.

Concernant les deux autres révolutions n'ont pas été bénéfique pour l'Algérie par leur mauvaise gestion.

La diversification géographique des partenaires commerciaux était l'objectif de la politique commerciale Algérienne qui est métamorphosés entre la politique de l'Etat sur les opérations du commerce extérieur et la phase de la libéralisation imposé par le FMI à partir des années 1990.

En 1990 l'Algérie été dans une situation critique du fait de la chute des prix du pétrole et le déficit de la balance des paiements ce qui a poussé à faire recours au FMI « fond monétaire international » qui exige des conditions à mettre en œuvre pour obtenir le fond nécessaire pour réformer son économie et elle est considéré le premier pas vers une économie de marché ou une économie libérale.

Cette ouverture à marquer la dévaluation du dinar Algérien, la liberté des prix ainsi que la privatisation des entreprises publiques ce qui a engendré la disparition de plusieurs secteurs d'activités.

⁵Georges Mutin « LE COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE », In : revue de géographie de Lyon page 345, 346, 349 édition

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

Depuis cette libéralisation, l'économie de l'Algérie est basée sur les importations de la quasi-totalité des produits du pays contre l'exportation des produits hydrocarbures seulement : gaz et pétrole et certains produits tels que les dattes, ciment.

En 2002 l'Algérie a signé un accord d'association avec l'Union européenne et favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce pour libéraliser son commerce et jusqu'à aujourd'hui, l'Algérie reste comme observateur de l'OMC après trente ans de négociations. Cela résulte du fait que la production de ce dernier réside sur les produits hydrocarbures qui est une clause interdite par l'OMC et sa production hors-hydrocarbures constitue que 2% de sa production totale.

4. La législation du commerce extérieur en Algérie

D'après la loi 78-02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur⁶ est donné à l'état. Et à partir de cette dernière, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base duquel il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules Entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'Etat aux opérateurs.

Cependant, le texte législatif et réglementaire du commerce extérieur⁷ que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en monopole d'Entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux Entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice.

Dans le but de l'introduction de l'économie de marché, l'Algérie à l'instar des autres pays, c'est lancée, dès le début des années 90, dans un processus de réformes économiques nécessaires, ce qui n'a pas facilité la tâche aux opérateurs économiques. Ainsi, on a assisté à des changements tels que l'abrogation des A.G.I (autorisation globale d'importation) et la suppression de la distinction entre le secteur public et privé.

⁶ Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques

⁷ PDF « Journal officiel de la république Algérienne » <https://www.joradp.dz>

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devise dans toutes les origines et destinations.

IL est également un système qui permet ç l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlé à postériori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire

5. Les risques liés au financement du commerce extérieur :

Choisir de travailler dans le monde du commerce international n'est pas facile. Risques encourus par l'importateur et l'exportateur dans la gestion pour leurs opérations commerciales internationales. De nombreux risques peuvent être couverts par la réalisation d'opérations internationales, parmi lesquelles on peut souligner :⁸

5.1. Les risques de fabrication :

Au moment de la fabrication de la marchandise l'exportateur est confronté à deux types de risques à savoir :

5.1.1 Le risque au moment de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication. Il se traduit soit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements (raisons techniques ou financières) ou également l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur unilatéralement.

⁸ Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Ayache LD et Bouchakour .S, école supérieure du commerce, de comptabilité et d'informatique

5.1.2 Le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action en justice.

5.2. Les risques d'expéditions :

Lors de l'expédition de la marchandise trois risques peuvent survenir à savoir :

5.2.1 Le risque pays :

Le risque pays se définit comme le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise.

5.2.2 Le risque politique :

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique).

5.2.3 Le risque catastrophique :

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que : cyclone, inondation, tremblement de terre, faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

5.3 Les risques crédits/paiements :

Les risques crédits /paiements peuvent être regroupés en quatre catégories : le risque de change, le risque de mise en jeu abusif des garanties, risque de non transfert et le risque d'insolvabilité.

5.3.1 Le risque de change :

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

5.3.2 Le risque de mise en jeu abusif des garanties:

Les garanties bancaires internationales sont établies avec la possibilité de mise en jeu à première demande. De ce fait les bénéficiaires de la garantie de mauvaise foi peuvent mettre en jeu abusivement la garantie

5.3.3 Le risque de non transfert :

C'est un risque auquel l'exportateur est exposé en raison de la pénurie des devises dans le pays de l'importateur ou d'un problème résultant de la situation géopolitique du pays importateur pour cela, l'exportateur est risqué de ne pas être payé.

5.3.4 Le risque d'insolvabilité

Ce risque intervient après la livraison, il se traduit par l'incapacité de l'acheteur à effectuer le paiement.

6. Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie⁹:

Le commerce extérieur a enregistré au cours de l'année 2019 un volume global de marchandise à l'importation de 41,93 milliard d'USD un recul de 9,49% par rapport aux résultats de l'année précédente. Et un volume d'exportations atteint les 35,82 milliards d'USD contre 41,79 milliards d'USD en 2018, une baisse de 14,29%.

Cette baisse est la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures qui représentent 98% du total des exportations algériennes

En 2019 : La France était le premier client avec 14% du total des exportation set l'Italie classé la deuxième avec 13% et l'Espagne avec 11%. La chine était le premier fournisseur avec une part de marché de 18%, suivie de la France 10% et Italie de 8%.

En 2020 :

Le commerce extérieur à enregistré durant le premier semestre un volume d'importation de 34,39% par rapport à l'année précédente soit un recul de 17,99% par rapport aux résultats de l'année 2019. Et une valeur globale d'exportation de 23,80% milliards de dollar. Une baisse de 33,57% en valeur courantes par rapport à l'année précédente.

⁹ Document « statistiques du COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE » <http://douane.gov.dz> Année 2019/2020/2021

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

En 2021 :

Le commerce extérieur est marqué par une baisse de 7% des importations durant le mois de janvier et février. La douane a affirmé que la valeur des importations au de ces deux mois s'élevait à 5,55 Milliards d'USD contre 6,1 Milliards d'USD en 2019.

En revanche, la valeur des exportations durant les mêmes mois à atteint les 4,22 Milliards d'USD

En explique le recul des importations et des exportations durant l'année 2020 et 2021 par la crise sanitaire « Covid-19 » qui a touché l'économie mondiale, ce qui a traduit l'arrêt de toutes les activités d'importations et d'exportations et la fermeture des frontières pour empêcher la propagation du virus « Corona » ce qui a résulté la baisse des prix du pétrole jusqu'à 39; à 17 Euro pour le baril, c'est le niveau le plus bas depuis 1999.¹²

Tableau 1: Tableau représentatif de la balance commerciale

Valeur	Valeur DA	en en Dollar	Valeur en DA	Valeur en Dollar	En Dinar	En dollar
Importations	5 005 302.5	41 934.12	4 360 320.30	34 391.6	-12.89%	-17.99%
Exportations	4 275 399.03	35 823.53	3 016 678.53	23 796.60	-29.44%	-33.57%
Balance commerciale	-729 903.50	-6 110.58	-1 343 641.77	-10595.04	84.08%	73.97%

Graphique 1.1 Evolution de la balance commerciale « statistique du commerce extérieur de l'Algérie »

D'après le tableau au dessus, on distingue que la balance commerciale des années 2019 et 2020 était déficitaire ; 2021 et 2022 était excédentaire :

-**En 2019** : le déficit de la balance commerciale représente **10.60** milliards USD.

-**En 2020**, Le déficit de la balance commerciale est de **6.11** milliards de dollar.¹⁰

¹⁰ PDF statistiques du commerce extérieur de l'Algérie » <http://douane.gov> Année 2020.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

-En 2021 : Excédent de 10.6 milliards de dollar

-En 2022 : Excédent de 18.1 milliards de dollar

On constate que le commerce extérieur en Algérie repose beaucoup plus sur les importations et l'exportation des produits hydrocarbures or qu'elle faut qu'il consacre ses efforts à encourager les autres secteurs d'activités afin de favorisé la compétitivité des entreprises nationales au plan international.

Le commerce extérieur de l'Algérie aujourd'hui repose beaucoup plus sur les exportations des hydrocarbures qui constituent 98% alors que ses exportations hors des hydrocarbures est seulement de 2%.ce qui est un vrai défis qui nécessite une solution.

Section 2 : Le contrat du commerce international

Toute opération commerciale à l'international se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

Pour éviter toutes difficultés, risques et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.¹¹

Dans cette section, on va définir le contrat du commerce international et ses différentes formes et les documents utilisés dans le commerce extérieur.

1. Définition du contrat commercial international

Le contrat commercial est un acte juridique qui prend naissance lorsque deux ou plusieurs parties s'entendent sur une transaction commerciale internationale, ainsi que sur les conditions et modalités de mise en œuvre de cette transaction. Donc le contrat commercial matérialise un accord entre deux ou plusieurs partenaires de différents pays, en définissant les droits et obligations de chacun.¹²

2. Les conditions de formation d'un contrat commercial :

Sans cause ou pour une cause contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs » Les conditions de validité d'un contrat sont :

Le consentement : « le contrat se forme dès que les parties ont échangé leurs volontés concordantes, sans préjudice des dispositions légales ».

L'objet : c'est la chose ou la prestation sur laquelle porte le contrat. L'objet doit répondre à quatre conditions : exister ou être futur, être dans le commerce licite, déterminé ou déterminable.

¹¹ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, école supérieure des banques Alger.

¹² Rapport de stage « Techniques et garanties bancaires » promotion 2019, Sihali Ouiza et Slimani Nawal , université Mouloud Mammeri..

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

La cause : « le contrat est nul lorsqu'on s'oblige¹³

3. Les effets du contrat du commerce international :

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

3.1. Les obligations du vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu convenu.
- Remettre les documents relatifs aux marchandises à livrer.

3.2. Les obligations de l'acheteur :

L'acheteur a des obligations devant le vendeur qui sont :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise en prendre livraison même si elle est en quantité ou en qualité insuffisante.

4. Les formes du contrat commercial :

Plusieurs formes peuvent être présent par le contrat commercial, citons :

- Le contrat commercial en bonne et due forme (convention signée par les deux protagonistes) ;
- L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...) confirmant définitivement la vente ou la Facture préforma ou devis détail.

¹³ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger.

5. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur²⁰

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de document prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Il Ya plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

5.1 Les documents de prix

Dans le commerce extérieur, on utilise les documents de prix suivants :

¹⁹ Mémoire de fin d'étude « Etude comparative entre un crédit documentaire et remise documentaire cas BEA» Promotion 2017/2018, réalisé par Fetouh N et Chibah N.

²⁰ PDF « les d documents utilisés dans le cadre du commerce international »
<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

5.1.1 La facture pro-forma :

C'est un document commercial utilisé dans les activités de vente transmis par le vendeur a son client potentiel ; il s'agit d'un brouillon qui contient les produits à vendre avec leurs prix et leurs description. Elle utilisé pour éviter le risque d'impayé.

5.1.2 La facture définitive (commerciale) :

C'est un document administratif établi par le vendeur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur qui contient le montant à payer sur la marchandise

5.1.3 La facture consulaire :

c'est un document qui permet à la douane d'avoir toutes les informations nécessaires pour la tarification et l'identification de la marchandise

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

5.1.4 La facture douanière :

C'est un document fourni par l'exportateur au service des douanes afin de permettre le calcul des droits de douanes dans certains pays importateur.

5.1.5 La facture provisoire :

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

5.1.6 La facture d'acompte :

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

5.2. Les documents de transport :

Il existe différents modes de transport de marchandises et pour chaque mode un document qu'il lui convient :

5.2.1 Connaissance maritime :

C'est un document utilisé lors du transport par voie maritime qui relie le chargeur avec le transporteur émis lors de la transmission de propriété de la marchandise qui justifie la réception et l'embarquement de la marchandise au lieu convenu sous la responsabilité du transporteur

5.2.2 La lettre de transport aérien :

Elle est considéré comme une justification qui prouve la prise en charge de la marchandise émis par le transporteur qui précise l'expéditeur, son numéro de compte, le destinataire, la nature de la marchandise, le poids brut, la valeur de douane et les instructions particulières.

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

5.2.3 La lettre de voiture internationale :

C'est un reçu d'expédition par voie terrestre, par train ou par route.

5.3 Les documents d'assurance :

L'assurance à l'exportation et à l'importation est obligatoire

5.3.1 La police de voyage :

C'est l'assurance cas par cas ou affaire par affaire souscrite par l'importateur à chaque fois qu'il veut couvrir ses marchandises contre les risques.

5.3.2 L'assurance flottante :

C'est un contrat d'une durée de six mois jusqu'à un an. Il permet de couvrir les expéditions des marchandises pour le compte de l'importateur et pour chaque expédition la compagnie d'assurance délivre un document à l'importateur nommé « certificat d'assurance » qui prouve l'existence d'un contrat d'assurance par l'assureur au profit de l'assuré.

5.4. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a :

5.4.1 Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1) :

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls dans les pays qui ont conclu avec l'union européenne des accords préférentiels sur la base de la réciprocité. A ce titre, il peut être considéré comme un certificat d'origine.

5.4.2 Déclaration de détail

Faite par l'administration des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'exportateur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises.

5.5. Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il n'existe pas pour eux de règles particulières. Il est difficile d'en établir une liste exhaustive et limitative du fait de leurs diversités, citons cependant :

5.5.1 Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

5.5.2 Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays où ont été expédiées les marchandises importées. On parle de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

5.5.3 La note de colisage

Fournie des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis complémentairement à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises ainsi que les références de la facture correspondante.

5.5.4 Le certificat de pesage (ou certificat de poids)

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétent ou un « peseur assermenté » il reprend les références de la facture commerciale à laquelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

5.5.5 Le certificat de qualité ou d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

5.5.6 Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

5.5.7 Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes, fruits ou semences ; il est établi par un organisme médical spécial pour attester que les produits en question sont sains à la consommation ou aux semilles.

5.5.8 Le certificat d'inspection

Document établi par un organisme spécialisé et compétent énumérant les constatations faites dans le cadre des instructions reçues sur certaines marchandises se trouvant généralement dans une fabrique, port ou aéroport avant embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit de prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils

Dans toute transaction, soit au niveau national ou international, un contrat commercial justifie la relation entre les parties intervenantes ainsi la présence de documents relatifs à la nature de la transaction.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

Section 3 : la logistique dans le commerce international

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise d des différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, soit achat soit vente nécessite la présence d'un type d'incoterm.

Dans cette section, on va expliquer les différents termes utilisés dans le transport international et les facteurs qui agissent sur le choix du mode de transport.

Dans cette section, nous allons mettre l'accent sur les différents incoterms utilisés dans le commerce extérieur et les modes de transport adaptés dans le commerce extérieur.



1. Définition de la logistique du commerce international :

La logistique internationale concerne l'ensemble des opérations permettant l'acheminement des marchandises depuis les lieux de production jusqu'aux lieux de vente.

Elle comprend :

Le chargement et le déchargement des marchandises.

- Le dédouanement de la marchandise - Le transport ou plus exactement les transports, parce qu'un acheminement international utilise souvent plusieurs modes de transport. Les transports maritime et aérien ne font jamais de porte à porte. En conséquence il faut des transports complémentaires. - La manutention de la marchandise: la marchandise doit être dédouanée à l'import ainsi qu'à l'export.
- L'assurance : afin de se Sa finalité est d'optimiser les coûts, et rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs. C'est pour cela que les deux partenaires contractants doivent négocier soigneusement et d'une manière précise la répartition des tâches que chacun d'entre eux doit accomplir et pour ce faire il faut qu'ils choisissent l'incoterm qui correspond le plus à leurs situations.¹⁴

2. Les incoterms

Durant l'acheminement de la marchandise des locaux du vendeur jusqu'à ceux de l'acheteur, plusieurs risques peuvent intervenir : dommage, perte,...etc. et entraîner des litiges entre les deux parties. Et afin d'éviter ces litiges et faciliter les procédures du commerce international, la Chambre

¹⁴ Rapport de stage « Les techniques et les garanties bancaires » promotion 2019, Sihali Ouiza et Slimani Nawal,

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

de Commerce Internationale (CCI) a publié en 1936 une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés en commerce extérieur, sous le nom d'Incoterms 1936.¹⁵

2.1 Définition de l'incoterm:

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés reconnus et utilisés mondialement. Il s'agit de conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale internationale.

2.2 Leur objet :

- Eviter aux acteurs du commerce international tous litiges, incompréhensions et perte de temps et d'argent ;
- Définir le point de transfert des frais ; □ Définir le point de transfert des risques.
- Préciser les documents à fournir par le vendeur ou/et par l'acheteur.¹⁶
-

2.3 Historique des incoterms¹⁷

En 1920, la chambre du commerce internationale a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les deux parties peuvent répartir les frais et les risques du transport ce qui a conduit à l'élaboration des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux par la chambre du commerce internationale.

La première version date de 1936, il s'agissait de normaliser les termes commerciaux utilisés pour le transport de la marchandise par voie maritime, deux incoterms sont mis en place : FOB « free on board » et CIF « cost, insurance and freight ».

En 1953, une deuxième version mis en place qui constitue une révision approfondie.

En 1967, d'autres incoterms sont apparaître le DAF « delivered at frontier » et le DDP

¹⁵ Mémoire fin d'étude « techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, réalisé par Sihali .O et Slimani .N.

¹⁶ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Sihali Amina,

¹⁷ PDF » Historique des incoterms » <https://d1iq7sz6ob2ad.cloudfront.net>

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

En 1976, un nouveau incoterm est apparu pour le mode de transport aérien.

En 1980 : la CCI tient compte du changement profond dans le transport international qu'apporte le développement du conteneur.

En 2000, les six autres incoterms sont apparus et les dernières modifications sont faites.

En 2020, l'incoterm DAT été remplacé par un autre incoterm DPU.

2.4 La classification des incoterms :

Les incoterms peuvent être classés selon les quatre familles suivantes :

E : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais se fait dans les locaux du vendeur.

F : le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

C : le vendeur paye le transport, mais ne supporte pas les risques liés à ce dernier.

D : obligation maximale du vendeur, le vendeur assume tous les couts et risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au pays de destination.

Ils se répartissent également selon deux grandes catégories : les incoterms de vente au départ et les incoterms de vente à l'arrivée.

Tableau N°02 : Tableau de répartition des incoterms selon la famille¹⁸

Les incoterms de vente au départ	Les incoterms de vente à l'arrivée
Les familles : E, F, C	La famille D

Ils sont aussi regroupés selon le mode de transport utilisé.

¹⁸ Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Bouchakour. S et AYACHE. D, école supérieure du commerce.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

□ la répartition des incoterms selon le mode de transport

Tableau N°03 : Tableau de répartition des incoterms selon le mode de transport .

Transport maritime	Tous modes de transport (y compris le transport maritime)
FAS, FOB, CFR, CIF	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

2.5 La présentation des incoterms : ²⁷

Ce tableau résume les obligations du vendeur et de l'acheteur selon l'incoterm négocié dans le contrat.

Tableau N°04: les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi

Sigle	Libellé	Obligations du vendeur et de l'acheteur
EXW	Ex Works / à l'usine	Les obligations du vendeur s'arrêtent au moment où il met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses locaux ou dans un autre endroit désigné. L'acheteur supporte tous les frais et risques depuis les locaux du vendeur jusqu'aux siens.
FCA	Free Carrier / franco transporteur	le vendeur a rempli ses obligations de livraison de la marchandise lorsque cette dernière est dédouanée à l'export et a été remise au transporteur. Le transfert de frais et risques se fait au moment où la marchandise est entre les mains du transporteur.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

FAS	Free Alongsideship / Franco le long du navire	Le vendeur a rempli son obligation de livraison de la marchandise lorsque cette dernière a été dédouanée à l'export et a été placée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu, et à partir de ce moment-là l'acheteur supporte tous les risques et frais jusqu'à ses locaux.
FOB	/Free on board	Le vendeur a rempli ses obligations lorsque la marchandise a été placée à bord du navire au port d'embarquement convenu. Le transfert de frais et de risques se fait lorsque la marchandise a franchi le bastingage du navire.
CFR	Cost and freight	Le vendeur paye les frais nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination convenu. L'acheteur assume les risques une fois que la marchandise est à bord du navire dans le port d'embarquement, et il supporte tous les frais dès le déchargement de la marchandise dans le navire.
CIF	Costinsurance and freight	Le vendeur a les mêmes obligations que selon le terme CFR, avec l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime
CPT	Carriagepaid to	Le vendeur paie le transport principal sans souscription d'une assurance. Le transfert des risques se fait au moment où la marchandise a été livrée au transporteur.
CIP	Carriageinsurancepaid to	le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT mais dans ce cas le vendeur doit fournir une assurance.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

DAT	Delivered at terminal / rendu au Terminal	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise (non dédouanée à l'importation) est déchargée au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. L'acheteur dédouane la marchandise et supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée.
DAP	Delivered at place / rendu au	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant, prête pour le déchargement au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée aux conditions fixées à l'alinéa Précédent
DDP	Delivery dutypaid / rendudroits Acquittés	Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise de ses locaux jusqu'aux locaux de l'acheteur

Rapport de stage « Techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international » promotion 2019

Remarque :

Les incoterms CIP et CIF ne peuvent pas être utilisés en Algérie. Parce que l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995 relatives aux assurances et ses textes d'application exigent aux importateurs algériens, la souscription d'une assurance auprès d'une compagnie d'assurances locale.¹⁹

Tableau N° 05: LA REPARTITION DES COUTS SELON L'INCOTERM

Libelles	Départ Usine EXW	Transport Acquitté FCA	Principal Par le vendeur FAS	F O B	C F R	Principal CIF	C P T	C I P	Supprtés vendeur jusqu'à DAT	Frais cheminement par le DAP	Destination DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

¹⁹Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international », promotion 2019 réalisé par Amina Sihali Alger.

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Préacheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Postacheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

3. Modes de transport utilisés dans le commerce extérieur :

Le transport de marchandises vers le reste du monde se fait par :

- **Voie maritime** : C'est le moyen de transport le plus utilisé dans le monde des affaires pour ce qu'il offre comme service en termes de rapidité et en termes de coûts. Il permet de transporter toute sorte de marchandise quelque soit sa nature. D'un autre côté, il prend des longues distances et beaucoup risques²⁰.
- **Voie aérien** : c'est un mode de transport exercé par voie d'airs permettant à la fois le transport de certaines catégories de marchandises et des passagers.²¹

Elle est à la fois caractérisée par sécurité et son coût dégressif.²²

²⁰ Document « Transport Maritime » GEFECO <https://www.gefco.net>

²¹ « Transport aérien-Définition et Explications-Techno-Science.net » <https://techno-science.net>

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

- **Voie terrestre:** est le mode de transport exercé par route qui permet de transporter soit des marchandises soit des personnes par différents moyens : Bus, Camion, Voiture ou par voie ferroviaire à l'aide de trains, des chemins de fer ou les Wagons.²³

4.Facteurs déterminants le mode de transport à utiliser :

Cela est déterminé par les caractéristiques des marchandises qui influencent le choix du moyen de transport à utiliser pour opération d'acheminement des marchandises. Parmi eux on trouve :

-La nature de la marchandise : sèche, surgelées, dangereuses, périssable... il s'agit d'un préalable qui permet de distinguer si la marchandise à acheminer nécessite des conditions particulières de transport.

-Le conditionnement et emballage des marchandises : il peut être une marchandise en vrac tel que : solide, liquide, gazeux, ou bien de marchandises conventionnelles : caisses, fûts, tubes, sacs... ou des marchandises conteneurisés.

-Les quantités de marchandises : elle permet d'estimer la capacité de transport nécessaire.

-Les délais : ici il s'agit de la rapidité de mode de transport à choisir afin de livrer la marchandise dans les délais convenus.

-Les coûts : choisir le mode de transport qui est financièrement réalisable et avantageux.²⁴

5.Les avantages et les inconvénients des modes de transport :

Chaque type de transport contient des avantages mais aussi des inconvénients qui sont présentés dans le tableau comme suite :

Tableau N° 06 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de chaque mode de transport

Mode de transport	Avantage	Inconvénient
-------------------	----------	--------------

²² « Export de fret aérien : comment obtenir les meilleurs tarifs ? [https:// www.qualitairesea.com](https://www.qualitairesea.com)

²³ Transport routier /GEFCO <https://www.gefco.net>

²⁴ Document « Détermination des moyens de transport- logistique conseil
»<https://www.logistiqueconseil.org>

Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur

Transport maritime	Permet d'acheminer une grande quantité avec des coûts faibles	Les délais d'acheminement longs Il est risqué
Transport aérien	Mode de transport très rapide Primes d'assurance faible adaptée pour les marchandises légères et périssables	Capacité de transport limité : n'est pas adapté à toute sorte de marchandise
Transport routier	Transporte tout type de marchandises dans des délais raisonnables avec des coûts raisonnables	Divers facteurs peuvent dégrader la qualité de l'opération de transport et engendrer des retards de livraison tel que la qualité des infrastructures, insécurité, conditions climatiques...
Transport ferroviaire	Rapidité et sécurité Horaires planifiés et respect des délais	Desserte limitée par le réseau ferroviaire ne convient pas aux courtes distances.

<https://www.logistiqueconseil.org>

Pour éviter chaque conflit entre le vendeur et l'acheteur, les incoterms ont donné lieu à la paix internationale en partageant le frais et les risques quelque soit le mode de transport utilisé.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que :

Le commerce extérieur a permis de faciliter les échanges entre les opérateurs économiques quelque soit leurs zones géographiques à travers un accord commercial qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Le commerce extérieur durant ces deux dernières années a été pénalisé par la crise sanitaire qui a frappé le Monde ce qui engendré la fermeture des frontières et a enregistré des déficits des balances de paiements des Etats

Chapitre 02 : Notions essentielles sur le crédit documentaire

Introduction

L'utilisation de méthodes de paiement dans le commerce international remonte à l'Antiquité, où les marchands échangeaient des biens contre des métaux précieux tels que l'or et l'argent. Au fil du temps, les méthodes de paiement ont évolué et se sont adaptées aux besoins du commerce international en constante évolution.

Au Moyen Âge, les marchands ont commencé à utiliser des lettres de change pour faciliter les transactions commerciales internationales. Ces lettres étaient des documents qui permettaient à un marchand de retirer de l'argent d'une banque dans un pays étranger, en échange d'un montant équivalent dans sa propre monnaie.

Au XVIII^e siècle, les banques ont commencé à émettre des lettres de crédit, qui étaient similaires aux lettres de change, mais qui offraient une sécurité accrue aux parties impliquées dans la transaction. Les lettres de crédit étaient des garanties bancaires qui assuraient au vendeur que le paiement serait effectué une fois que les conditions stipulées dans le contrat auraient été remplies.

Au XX^e siècle, les paiements par carte de crédit sont devenus une méthode de paiement populaire dans le commerce international. Les cartes de crédit permettaient aux acheteurs de faire des achats à l'étranger en utilisant leur carte, tandis que les vendeurs étaient payés par la société de carte de crédit. Les paiements par carte de crédit ont considérablement simplifié les transactions internationales, mais ont également créé de nouveaux défis en matière de sécurité et de fraude.

Dans les années 1970, les transferts bancaires électroniques sont devenus une méthode de paiement de plus en plus populaire pour les transactions internationales. Les transferts bancaires électroniques permettaient aux acheteurs de transférer des fonds directement sur le compte bancaire du vendeur, ce qui était plus rapide et plus sûr que les méthodes de paiement traditionnelles telles que les lettres de crédit.

Au fil du temps, de nouvelles technologies et de nouveaux services ont continué à émerger pour répondre aux besoins du commerce international en constante évolution. Aujourd'hui, les

entreprises peuvent utiliser des services tels que PayPal, les paiements mobiles et les cryptomonnaies pour effectuer des transactions internationales de manière rapide et sécurisée.

Section1 : les concepts fondamentaux sur le crédit documentaire**1. Les principes :**

De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Les intérêts contradictoires entre acheteur et vendeur nécessitent l'introduction d'un médiateur : la banque.

Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la chambre de commerce internationale a adopté en 1993, lors de son septième congrès, la première édition des règles et usances uniformes relatifs aux crédits documentaires.

Cette première version a été modifiée à plusieurs reprises afin de préciser les textes et d'introduire de nouvelles techniques de crédit documentaire compatibles avec l'évolution des affaires et la rapidité des moyens de transport. Depuis le 1\01\94, les crédits documentaires suivent les RUU 500 de CCI (révision 1993 des crédits documentaires).

2-Définition :

Le crédit documentaire, également connu sous le nom de lettre de crédit, est un instrument de paiement utilisé dans les transactions commerciales internationales. Selon les auteurs, il peut y avoir différentes définitions du crédit documentaire. Voici quelques-unes des définitions du crédit documentaire données par des auteurs renommés :

Selon John Dolan, dans son livre "International Trade and Finance: Key Issues and Risks", le crédit documentaire est un engagement de la part d'une banque de payer une certaine somme d'argent à un bénéficiaire, à condition que ce dernier présente des documents conformes à certaines conditions stipulées dans le crédit.

Dans le livre "Letters of Credit: The Law and Practice of Compliance" de Brooksley E. Born, le crédit documentaire est défini comme un contrat entre une banque émettrice, une banque bénéficiaire et un acheteur, dans lequel la banque émettrice garantit le paiement d'une

somme d'argent au bénéficiaire contre la présentation de documents spécifiques conformes aux termes et conditions du crédit.

Selon Maurice Pedersen, dans "International Trade Finance: A Practical Guide", un crédit documentaire est une technique de paiement utilisée dans le commerce international, dans laquelle une banque émettrice émet une lettre de crédit en faveur du vendeur (bénéficiaire) garantissant le paiement de la facture en échange de documents de conformité présentés par le vendeur.

Enfin, selon Gary Collyer et John A. T. Williams, dans "A Guide to Documentary Letters of Credit", le crédit documentaire est un instrument financier utilisé dans le commerce international, dans lequel une banque émettrice émet une lettre de crédit en faveur du bénéficiaire, garantissant le paiement de la facture en échange de documents de conformité présentés par le bénéficiaire.

Ces définitions du crédit documentaire montrent que le concept est relativement similaire d'un auteur à l'autre, bien que les termes exacts et les nuances puissent varier.

« Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque (banque de l'acheteur) à la demande et conformément aux instructions de son client (l'acheteur) en faveur du vendeur, en vertu duquel elle effectuera ou fera effectuer un règlement, soit en autorisant la négociation d'effets de commerce, jusqu'à concurrence d'un montant spécifié, ceci dans un délai déterminé et contre remise de documents conformes..... ».

3. Les intervenants :

Le crédit documentaire implique généralement plusieurs intervenants, dont les rôles sont clairement définis. Voici une liste des principaux intervenants du crédit documentaire avec des explications et des sources correspondantes :

Le donneur d'ordre ou l'importateur : il s'agit de la personne qui demande l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque (banque émettrice), pour garantir le paiement des marchandises qu'il souhaite importer.

La banque émettrice : il s'agit de la banque qui émet le crédit documentaire pour le compte de son client (l'importateur), elle doit être en mesure de vérifier la solvabilité de son client

Chapitre 02 : Notions essentielles sur le crédit documentaire

avant d'émettre le crédit. Elle garantit également le paiement des marchandises conformément aux termes du crédit.

La banque notificatrice : il s'agit de la banque qui reçoit l'avis d'ouverture du crédit documentaire de la part de la banque émettrice, et qui le transmet ensuite au bénéficiaire (le fournisseur/exportateur). Elle n'a pas la responsabilité de garantir le paiement des marchandises.

Le bénéficiaire ou l'exportateur : il s'agit de la personne qui reçoit le crédit documentaire et qui doit se conformer aux termes et conditions du crédit pour recevoir le paiement. Il doit fournir les documents requis conformément aux instructions spécifiées dans le crédit.

Les banques correspondantes : il s'agit des banques qui interviennent dans la transaction en tant qu'intermédiaires, en assurant la transmission de fonds et de documents entre les parties. Les banques correspondantes sont souvent utilisées pour faciliter les transactions internationales et pour réduire les risques pour toutes les parties impliquées.

4-Procédure et mise en œuvre du crédit documentaire :

Un crédit est toujours ouvert à la demande de l'acheteur (le donneur l'ordre) pour le compte de son fournisseur (le bénéficiaire). L'acheteur va donc émettre une série d'instructions qui vont apparaître dans le crédit :

- Les marchandises à livrer
- Le montant
- La date limite du crédit
- La date limite d'expédition

Tout ceci est postérieur à la négociation commerciale et en découle mais le crédit n'a strictement rien avoir avec l'opération juridique du contrat .C'est donc une opération autonome.

C'est sur la base du contrat que le crédit va être émis. Cette phase est donc très importante et doit être soignée par les 2 parties et en particulier l'acheteur qui va énumérer une série d'instructions qui devront être le plus claires possible sans être encombrés de trop de détails. Tout dépendra de la nature du contrat, de la situation géographique des parties, de la relation entre les parties et bien entendu de leur volonté. Le vendeur pourra à ce stade indiquer à l'acheteur s'il est apte à présenter les documents dans les temps définis dans les termes du contrat.

Certains documents demandés tels que les certificats d'inspection, de qualité, de poids d'origine devront être définis avec précision par l'acheteur afin d'éviter tout problème lors de l'importation ou de la mise en consommation des marchandises. Le tout en respectant les réglementations en vigueur dans son pays. Faute de précision la banque les acceptera tels que présentés.

Une chose importante est que lorsque des documents sont demandés, l'acheteur et les banques doivent en accepter les règles du jeu. C'est notamment le cas pour le certificat d'origine, le certificat de circulation de marchandises, etc.

La date d'émission des documents devra être précisée. En général, la plupart des documents présentés seront postérieurs à la date d'émission du crédit. Sans précisions, la banque pourra accepter des documents avec une date antérieure au crédit.

En résumé, l'acheteur ne paie que s'il a reçu les documents, conformes au crédit, qui lui permettront de prendre possession de la marchandise. Le vendeur quant à lui, sera payé après expédition des marchandises (tout dépend du mode de réalisation prévu) pour autant qu'il ait respecté son obligation documentaire.

Il est à ce stade, intéressant de jeter un œil sur les deux mots principaux que crédit et documentaire.²⁵

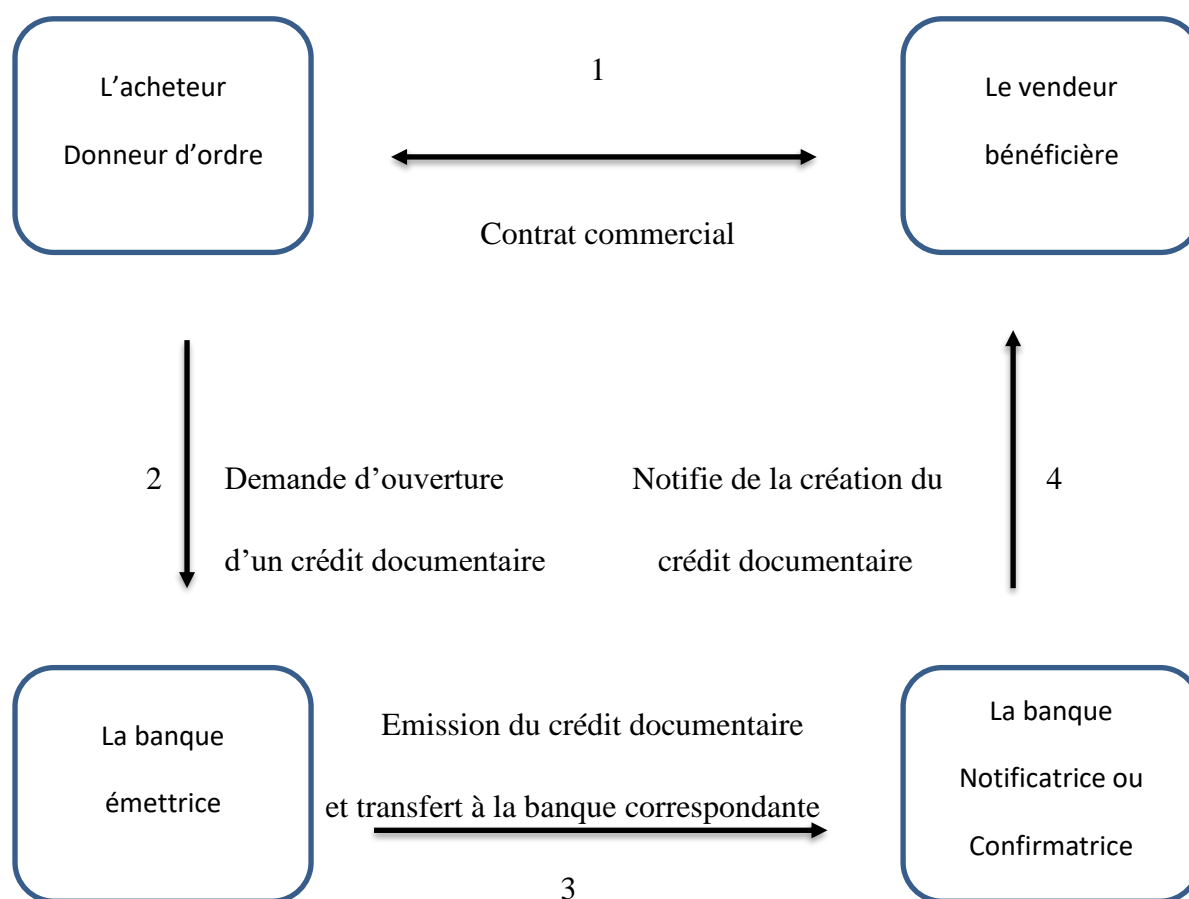
Le Crédit : il ne doit pas être compris au sens traditionnel du terme mais bien comme l'opération d'avance de la part de la banque notificative des fonds et pour autant qu'aucune divergence n'entrave la bonne exécution du paiement. Divergences émanant de la banque émettrice principalement.

²⁵Crédit agricole - Le crédit documentaire –Généralités- Disponible sur : <http://credica.creditagricole.fr/cd/data/index.htm>

Documentaire : car la base de ce mode de paiement est la remise de documents définie par le contrat et retranscrite dans le crédit pour que l'acheteur puisse prendre possession des marchandises

5. Mise en place d'un crédit documentaire

Figure 1: le rôle des intervenants dans le crédit documentaire .



Source : MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : **crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties**, édition RB, Paris, 2007, p.38

Après négociation, signature d'un contrat commercial qui prévoit le paiement par crédit documentaire.

- (1) L'acheteur demande à sa banque l'émission d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le contrat ne fait pas partie du crédit documentaire même s'il en constitue la base.
- (2) La banque émettrice émet le crédit documentaire et peut inviter la banque correspondante à ajouter sa confirmation.
- (3) La banque notificative notifie le crédit et ajoute éventuellement sa confirmation.

Voici les principales étapes de la procédure mise en œuvre du crédit documentaire :

Le vendeur et l'acheteur conviennent des conditions de vente et des modalités de paiement, y compris les détails du crédit documentaire.

L'acheteur demande à sa banque d'émettre le crédit documentaire en faveur du vendeur. La banque de l'acheteur examine la demande et peut demander des garanties pour émettre le crédit documentaire.

La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire en faveur du vendeur. Le crédit documentaire est un engagement irrévocable de la banque de l'acheteur à payer le montant spécifié au vendeur, contre la présentation de documents conformes.

La banque de l'acheteur envoie le crédit documentaire à la banque du vendeur, généralement par voie électronique.

Le vendeur expédie les marchandises conformément aux conditions de vente convenues.

Le vendeur prépare les documents requis pour prouver que les marchandises ont été expédiées conformément aux conditions de vente et aux exigences du crédit documentaire. Ces documents peuvent inclure des factures commerciales, des connaissements, des certificats d'origine et des documents d'assurance.

Le vendeur présente les documents à sa banque pour paiement conformément au crédit documentaire.

La banque du vendeur examine les documents présentés et vérifie leur conformité aux exigences du crédit documentaire. Si les documents sont conformes, la banque du vendeur les transmet à la banque de l'acheteur pour paiement.

La banque de l'acheteur examine les documents et, s'ils sont conformes, procède au paiement du montant spécifié dans le crédit documentaire au vendeur.

Le vendeur est informé que les documents ont été acceptés et que le paiement a été effectué. Le crédit documentaire est alors clôturé.

Il est important de noter que le crédit documentaire est un contrat complexe et que les parties impliquées doivent être conscientes des risques et des obligations liés à son utilisation. Il est donc recommandé de faire appel à des experts en la matière pour garantir que toutes les exigences du crédit documentaire sont remplies et que les risques sont gérés de manière appropriée.

6. Le cadre législatif d'un crédit documentaire :

Les banques du monde entier se réfèrent aux règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires qui sont de ce fait la référence pour toutes les parties en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaires.

En Algérie, le crédit documentaire est régi par la loi n° 03-11 du 19 juillet 2003 relative aux transactions électroniques et la loi n° 95-30 du 12 décembre 1995 relative à la monnaie et au crédit.

Le crédit documentaire est une opération dans laquelle une banque s'engage à payer une somme d'argent à un vendeur pour le compte d'un acheteur, à condition que certaines conditions soient remplies, notamment la présentation des documents spécifiés dans le crédit documentaire.

En Algérie, le crédit documentaire est considéré comme un instrument de paiement sécurisé pour les transactions commerciales internationales. Les banques sont les principales parties prenantes dans une opération de crédit documentaire. Lorsqu'une banque émet un crédit documentaire, elle s'engage à payer le vendeur si celui-ci remplit les conditions stipulées dans le crédit documentaire.

Le crédit documentaire en Algérie doit être émis conformément aux règles et usages uniformes relatifs aux crédits documentaires publiés par la Chambre de Commerce Internationale (CCI), qui est une organisation internationale spécialisée dans les règles du commerce.

Nous ne tiendrons pour notre part que les principes les plus importants :

6.1Crédit et contrat :

« Les crédits sont, par leur nature ,des transactions distinctes des ventre ou autre(s) contrat(s) qui peuvent en former la base .les banques ne sont en aucune façon concernées ou liées par cers)contrat(s),même si les crédits incluent une quelconque référence à cers) contrat(s).En conséquence l'engagement d'une banque de payer une ou plusieurs traites ,ou de négocier et \ou de s'acquitter de toute autre obligation en vertu du crédit , ne peut donner lieu à réclamations du donneur d'ordre ou à l'invocation par ce dernier de moyens de défense fondés sur ses relations avec la banque émettrice ou le bénéficiaire »²⁶ .On peut dire le Credoc est le contrat financier du contrat commercial.

6.2 Les Normes pour l'examen des documents :

« Les banques doivent examiner avec un soin raisonnable tous les documents stipulés dans le crédit pour vérifier s'il présentent ou non l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit sera déterminées en fonction des pratiques bancaires internationales telles que reflétées dans les présent articles... »²⁷.

6.3 La Contestation de la valeur des documents :

« Les banques n'assument aucun engagement ni responsabilités quant à la formes ,la suffisances ,l'exactitude ,l'authenticité ,la falsification ou l'effet juridique du\ des document(s) ou y surajoutées .Elles n'assument également aucun engagement ni responsabilité quant à la désignation, la quantité ,l'état ,l'emballage, la livraison.... »⁶.

Ce qu'il faut retenir des principaux articles :

²⁶Article 3 RUU 600relatives aux crédits documentaires publication CCI, paris révision de 2007.

²⁷ Article 13 des RUU (600).

⁶Article 15 des RUU(600).

- Le crédit documentaire est une transaction distincte de la vente.
- La vente ne concerne en aucune façon les banques, et ne saurait les engager.
- Les litiges concernant le contrat commercial doivent être réglés directement entre l'acheteur et vendeur.
- Le crédit documentaire est une transaction de documents concernant des marchandises.
- C'est sur la seule base des documents que les banques décident du paiement.
- La banque n'est pas chargée de contrôler les marchandises.
- Le crédit doit clairement faire apparaître les modalités de paiement.

Section2 : Les types du crédit documentaire et les modes de sa réalisation.

1-Les types de crédit documentaire :

Selon des RUU 500 éditées par la chambre de commerce international (CCI), il existe deux formes de crédit documentaire. Un crédit peut être soit **révocable**, soit **irrévocable**.

En plus, le crédit peut être **confirmé** comme il peut être **non confirmé**.

Et donc les différents types de crédit sont comme suit : ²⁸

1.1 Le crédit documentaire révocable :

C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur (acheteur) ne prend aucun engagement ferme vis-à-vis du bénéficiaire (exportateur) ; il informe tout simplement celui-ci de l'ouverture du crédit qu'il consent à son client (l'acheteur), en précisant que ce crédit peut être annulé à tout moment par le donneur d'ordre, sans avis au fournisseur.

1.2 Le crédit documentaire irrévocable :

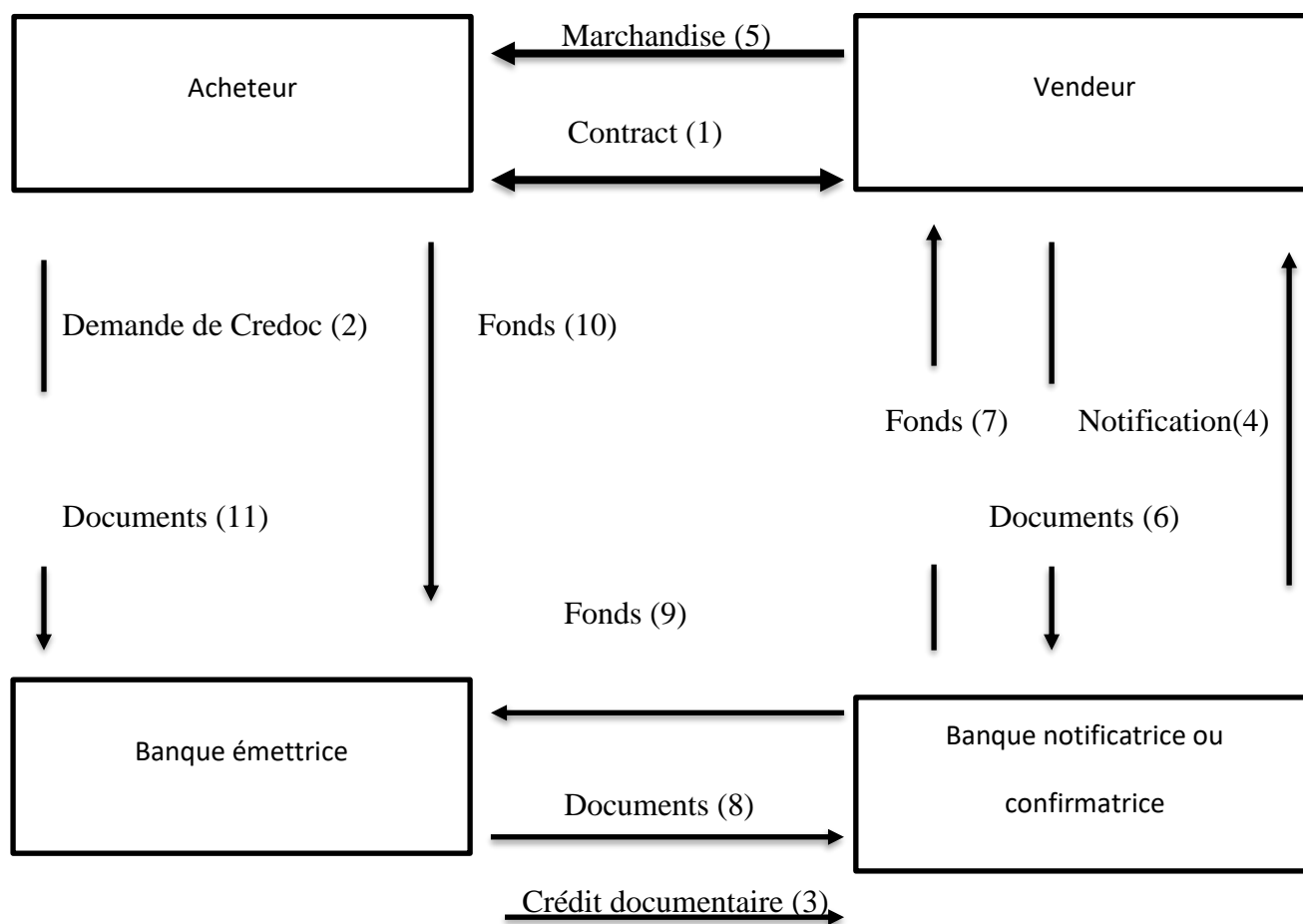
C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur s'engage vis-à-vis du bénéficiaire à réaliser le crédit qu'il consent, en précisant qu'aucune modification ou annulation dudit crédit ne pourra intervenir sans l'accord des parties intéressées.

1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

C'est un crédit documentaire dans lequel la banque de l'exportateur, le vendeur, s'engage à payer ce dernier en cas de non- paiement de l'acheteur ou de la banque émettrice, sous réserve que les documents soient conformes aux conditions du crédit, qui offre une totale garantie.

²⁸KSOURI Idir : **les opérations de commerce international**, édition BERTI, Alger, 2014, p, p.15, 16

Figure 2: Le déroulement du crédit documentaire



Source : MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : Op.cit., p.51

Etape 1 : Acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement par crédit documentaire ;

Etape 2 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire.

Etape 3 : Ouverture du crédit par la banque émettrice.

Etape 4 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire.

Etape 5 : Expédition de la marchandise avant la date butoir.

Etape 6 : Délivrance du document de transport et présentation des documents à la banque chargée de réaliser le crédit (la banque peut être confirmante).

Etape 7 : Paiement au bénéficiaire.

Etape 8 : Transmission des documents à la banque émettrice.

Etape 9 : Remboursement de la banque notificative.

Etape 10 et 11 : Levée des documents par l'acheteur et paiement par le donneur d'ordre (acheteur).

Etape 12 : Retrait des marchandises auprès de la compagnie de transport.

2. Les crédits documentaires spéciaux :

2.1 Le crédit « revolving »:

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

Le crédit revolving peut être amendé de différentes manières afin de répondre aux besoins des parties. Ainsi on distingue

2.2 Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur) :

Ce crédit renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et dans la limite de la période de validité fixée.

2.3 Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée) :

Ce crédit est renouvelable à des échéances fixes. Un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit.

Le crédit revolving peut être **cumulatif** ou **non cumulatif** selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont ou non rajoutées aux fractions suivantes.

Le crédit “revolving” vise à :

- Limiter les commissions perçus par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire.
- Eviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque mission.

Ne pas confondre le **crédit documentaire “revolving”** avec le **crédit documentaire “disponible par fractions”** prévu à l'article 41 des RUU relatives aux crédits documentaires qui est un crédit émis pour le montant total du contrat lequel est disponible par tirages fractionnés pour chaque expédition.

Chaque tirage doit intervenir au cours d'une période déterminée dans le crédit .Si ce dernier n'a pas eu lieu dans la période qui lui a été attribuée, ce crédit cesse d'être utilisable pour cette livraison et pour toutes les subséquentes.

2.4 Le crédit « redclause » :

Ce crédit a été appelé ainsi à clause qui était mentionnée à l'origine , à l'encre rouge , afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit.

Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notifiative où confirmatrices de verser des avances à ce dernier avant même l'expédition des marchandises.

Bien entendu ces avances ne sont versées que contre présentation des documents prévus au contrat . A noter que si l'exportateur n'expédie pas la marchandise, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notifiative et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre.

2.5 Le crédit documentaire “ transférable” :

« Un crédit documentaire transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer ,à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque “transférable”) ou ,dans le cas d’un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque “ transférante”, qu’elle permette l’utilisation⁴ du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs ²⁹autres (second(s)bénéficiaire(s)) »⁶.

Ce crédit comporte donc une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l’exportateur (premier bénéficiaire),une partie ou la totalité du moment du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires).

Ce crédit est généralement utilisé lorsqu’il s’agit d’opérations de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même ,mais n’est qu’un intermédiaire ,et souhaite transférer une partie ou la totalité du crédit aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

L’article 48 de RUU traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables, notamment :

- Un crédit ne peut être transféré que s’il est expressément qualifié de “Transférable” par la banque émettrice, évidemment sur instruction du donneur d’ordre.
- Quand un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d’un amendement par un ou plusieurs d’entre eux n’entraîne pas la nullité de l’acceptation des autres seconds bénéficiaires .
- Un crédit transférable ne peut être transféré qu’une seule fois.

2.6 Le crédit documentaire “ back to back” ou le Credoc adossé :

Lorsque le donneur d’ordre ne souhaite pas ouvrir un Credoc transférable ,ou lorsque le bénéficiaire (qui n’est pas le fournisseur) ne veut pas que son fournisseur sache que sa marchandise est sous-traitée , il est recommandée à l’exportateur d’utiliser le Credoc “back to back”.

²⁹Article 48 des RUU 600 relatives aux crédits documentaires publication, PCCI Paris révision de 2007

Les termes “back to back” signifient que deux crédits documentaires sont adossés.

Un premier Credoc ouvert par le donneur d’ordre en faveur du premier bénéficiaire (sous traitant), et un second Credoc ouvert par le sous-traitant qui est à son tour le donneur d’ordre ,au profit d’un autre bénéficiaire qui est son fournisseur. De ce fait, la banque notificative (banque du sous-traitant) devient dans le second Credoc banque émettrice. Ainsi le crédit documentaire back to back peut être indéfiniment adossé.

Le RUU ne traitent pas ce types de crédit documentaire puisqu’il s’agit de deux Credoc juridiquement indépendants.³⁰

2.7 Le Credoc “green clause” :

Le crédit red clause est un crédit documentaire qui contient une clause permettant à la banque notificative d'effectuer **une avance** au bénéficiaire avant remise des documents. Ce dernier doit fournir **l'engagement écrit** de procéder à l'expédition des marchandises et de présenter les documents dans la validité du crédit.³¹

3. Les modes de réalisation du crédit documentaire :

Il convient tout d’abord de souligner quant vertu des nouvelles RUU 600 (version 2007) que tout crédit documentaire doit indiquer la banque auprès de laquelle il est réalisable ou s’il est réalisable auprès de toute banque (Art.6 des RUU 600).

Aussi l’article 12 des nouvelles RUU 600 prévoit que par la désignation d’une banque pour accepter une traite ou contacter un engagement de paiement différé, la banque émettrice autorise cette banque à payer d’avance ou à acheter une traite acceptée ou un engagement de paiement différé qu’elle a contracté. Le risque d’une fraude éventuelle est de ce fait transféré de la banque désignée à la banque émettrice ou au donneur d’ordre. Avant l’ouverture d’un tel crédit, le donneur d’ordre devrait prendre conscience des risques encourus³².

³⁰BOUCHATAL(SABIHA) :op.cit, P38.

³¹ Read more at <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-red-clause.html#UEH3jyJErWSPA140.99>

³²Article 3 des RUU600.

Le Credoc peut se réaliser de quatre manières : par paiement à vue, par acceptation, par paiement différé ou par négociation.

3.1 -Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :

Selon sa forme, le Credoc réalisable par paiement à vue inclut différents critères de sécurité.

Dans le cas où c'est un Credoc irrévocable et non confirmé, la banque émettrice assume l'obligation, sur ordre de l'acheteur, d'effectuer le paiement à vue au bénéficiaire (exportateur), sur présentation dans les délais prescrits de documents conformes au crédit documentaire.

Le Credoc est utilisable par paiement à vue (available by sight payment).

La banque émettrice est engagée vis à vis du bénéficiaire (exportateur). La banque notificative n'assume toutefois aucune obligation de paiement.

L'avantage réside dans le fait que l'exportateur reçoit le paiement à vue après la levée des documents conformes par la banque émettrice ou la banque notificative mais sans obligation de la part de cette dernière. L'importateur, quant à lui, n'est tenu au paiement au titre du Credoc que si des documents conformes ont été remis à la banque désignée. Aussi dans ce cas, ce mode s'avère moins onéreux que le Credoc confirmé.

Par contre, il peut être plus onéreux qu'un paiement contre simple facture ou qu'un encaissement documentaire, de même que l'exportateur assume le risque de ne pas être payé en cas de difficulté dans le pays de la banque émettrice ou de problèmes de solvabilité de la banque émettrice.

Il est à noter que si le Credoc est utilisable par paiement à vue auprès de la banque notificative, l'exportateur ne met généralement pas longtemps à obtenir le paiement. Le risque de l'acheminement du courrier pour l'exportateur, prend fin à la présentation des documents conformes chez la banque notificative.

Même si un crédit documentaire ne contient aucun mandat de confirmation, la banque notificative peut convenir selon les circonstances avec l'exportateur d'un accord particulier

concernant une confirmation dite silencieuse. Les risques couverts par la banque notificative sont définis dans cet accord.

Mais dans la majorité des cas, le Credoc est utilisable par paiement à vue dans le cadre d'un engagement irrévocable et confirmé ; cette forme offrant une sécurité maximale à l'exportateur, car le risque pays est éliminé.

Le paiement est obtenu dès présentation des documents conformes aux caisses de la banque confirmante installée dans le pays de l'exportateur. Si le Credoc est payable aux caisses de la banque émettrice, l'exportateur ne sera réglé qu'après réception et examen des documents par la banque émettrice.

3.2 Le crédit documentaire réalisable par paiement par acceptation :

Lors de la présentation de documents conformes dans le cadre d'un Credoc réalisable par acceptation, l'exportateur reçoit de la banque tirée (banque notificative ou confirmante) une traite acceptée à l'échéance fixée dans le contrat commercial et une promesse régie par le droit cambiaire qu'elle procédera au paiement à la date d'échéance déterminée. La date d'échéance doit pouvoir être calculée indubitablement à partir des conditions du Credoc (par exemple 90 jours à compter de la date du document de transport, x jours date d'expédition, de facture...). La traite à terme est acceptée par la banque tirée une fois que les documents ont été levés.

Lorsque l'exportateur a besoin d'un financement, le Credoc réalisable par acceptation constitue l'instrument approprié dès lors que les sommes sont relativement importantes, c'est un support de mobilisation.

3.3 Le crédit documentaire réalisable par paiement différé :

Dans le cadre d'un Credoc réalisable par paiement différé, la banque émettrice ou l'éventuelle banque confirmante s'engage au paiement à une date d'échéance ultérieure définie (par exemple 90 jours suivant la date d'expédition) à condition que des documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc. Le terme de l'échéance doit être clairement stipulé dans le Credoc. L'exportateur accorde ainsi un délai de paiement à

l'importateur. Par contre la banque chargée de la réalisation du Credoc en accusera réception sans promesse de paiement si le crédit est simplement notifié.

Contrairement au Credoc réalisable par acceptation il n'y a pas ici d'engagement par traite. Dans ce cas, l'exportateur n'a pas de support papier pour la mobilisation de sa créance, de même qu'il ne bénéficie pas de la protection du droit cambiaire.

3.4 Le crédit documentaire réalisable par négociation :

C'est l'article 9 des règles et usances qui définissent la négociation comme étant pour la banque émettrice ou confirmante, l'engagement ferme « *de payer sans recours aux tireurs et/ou les documents présentés conformément aux termes et conditions du crédit....* »³³

Au terme d'un crédit documentaire réalisable par négociation, l'exportateur obtient la valeur des documents par la banque négociatrice, lors de la présentation de documents conformes et d'une traite éventuelle. La banque négociatrice a le droit de se retourner contre l'exportateur en cas de non réception de la couverture, à moins qu'elle n'ait confirmé le Credoc.

Cette modalité d'utilisation se rapporte à « *la commercial letter of credit* », plus souvent utilisée dans les pays anglo-saxons. Trois éléments peuvent s'en dégager:

Elle peut couvrir, à la fois, des paiements au comptant ou à terme selon que la traite accompagnant les documents est stipulée à vue ou à échéance déterminée.

Elle intègre l'opération d'escompte à l'intérieur même du champ du crédit.

La lettre de crédit commerciale peut être adressée directement par la banque émettrice au bénéficiaire, l'intervention d'une seconde banque n'étant pas nécessaire.

Dans ce cas la banque émettrice remplit le rôle d'émetteur du crédit et de transmetteur de ce dernier au bénéficiaire, à charge pour lui de le négocier auprès de la banque de son choix. Les documents remis à la banque pour réalisation sont généralement accompagnés d'une traite à vue ou à terme tirée sur la banque émettrice. Par contre si la

³³Article 9 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600), brochure°600 de la CCI ,2007

banque négociatrice ajoute sa confirmation au crédit, les documents seront négociés sans recours contre le vendeur.

La traite faisant l'objet d'un escompte sans recours. Si, par contre, la banque négociatrice ne confirme pas le crédit, elle conserve un droit de recours contre le tireur bénéficiaire.

Ajoutons à cela que les crédits réalisables par négociation peuvent être négociés soit auprès d'une seule banque (crédit direct/*straight credit*) soit auprès de toute banque (lettre de crédit circulaire).

Le Credoc réalisable par négociation est donc un instrument permettant la remise immédiate de la valeur des documents, il est négociable au près d'une banque, ou librement négociable utilisable au près de n'importe quelle banque (*freely negotiable documentary credit/available by negotiation with any bank*).

Section3 : Caractéristiques, risques, intérêts et limites du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes"(RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale"(CCI)³⁴.

1- Les Caractéristiques du crédit documentaire :

Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés et les formes du crédit documentaire...

√Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois:

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Un gage de sécurité pour les parties.
- Un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération.

Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises

- Un engagements conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserves du respect des clauses et conditions de crédits.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un modes de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

³⁴RUU 600 dernière 2007.

- Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance.

- Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire" exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :
 - Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
 - Le montant du crédit ;
 - Le type de crédit : révocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non.
 - Le mode de réalisation ;
 - La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
 - La description sommaire des marchandises mentionnant entre autre les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;
 - Le mode de paiements du fret (à l'avance ou non) ;
 - La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser .
 - Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge.
 - La date et le lieu de validité du crédit.
 - Le type de crédit (transférable ou non transférable).
 - Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

- Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "DOCDEX": (Documentary Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent des règles de la CCL.

2. Le Crédit documentaire à l'import et à l'export :

2.1 Les Caractéristiques à l'import :

En tant qu'acheteur, vous voulez être assuré de la qualité des produits importés et des délais de livraison. ING Luxembourg s'engage, sur votre instruction, à payer votre fournisseur sur présentation des documents stipulés dans le Crédit documentaire.

Les avantages en tant qu'acheteur :

- vous déterminez vous-même les documents requis dans le cadre de cette transaction (factures, document de transport,...) ;
- un Crédit Documentaire vous permet de n'effectuer le paiement que si les documents stipulés sont conformes ;
- vous pouvez refuser des documents non-conformes ;
- vous garantissez le paiement des marchandises à votre fournisseur et ainsi consolidez votre relation commerciale.

2.2 Caractéristiques à l'export :

En tant que vendeur vous voulez être assuré que le règlement s'effectuera dans le délai prévu une fois les marchandises expédiées. ING Luxembourg garantit votre contrat.

2.2.1 avantages en tant que vendeur :

- un Crédit Documentaire vous permet de recevoir vos paiements ou un engagement de paiement à échéance sous réserve que vous remettiez à votre client les documents conformes demandés dans le Crédit Documentaire
- vous sécurisez ainsi vos exportations et consolidez votre relation commerciale.

2.2.2 Les avantages de crédit documentaire :

Le crédit documentaire offre de multiples avantages :

- Un degré de sécurité assez élevé pour le vendeur (crédit irrévocable et confirmé) ;
- Le crédit documentaire quand il est irrévocable et confirmé, il protège l'exportateur non seulement du risque de non-paiement mais aussi du risque de non transfert ;
- Les RUU qui régissent le crédit documentaire sont publiées par la CCI (chambre de commerce internationale), ce qui facilite le dénouement des litiges entre les parties contractantes.

2.2.3 Les inconvénients du crédit documentaire :

Il comporte néanmoins quelques inconvénients :

- Coût de l'opération élevé ;
- Procédure administrative lente, complexe.
- Risque de change (paiement en devise).

3. Les risques liés à une opération de crédit documentaire :

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risque.

- a -La banque émettrice** est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à l'exportateur).

b-La banque du vendeur : quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

En étant simplement notifiative, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

- Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects : l'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque de pays.
- L'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

a- Le vendeur encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé.

b- Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

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

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (rencaissement) documentaire.

Section 4 : La remise documentaire et l'importance du crédit documentaire dans, le développement du commerce international

Pour vérifier la bonne exécution de leurs obligations réciproques les commerçants internationaux font appel à des intermédiaires neutres : les banques dans l'exécution de leurs transactions.

Les techniques de paiement internationales faisant intervenir des banques s'appellent, par opposition à l'encaissement simple « encaissement documentaire » car le règlement s'appuie sur la production de documents par le vendeur.

Donc Les entreprises ont des moyens de paiement qui leur sont propres. La **remise documentaire** est, avec l'effet de commerce et le crédit documentaire, l'un de ses moyens de paiement spécifiques.

1. Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire est l'opération inverse du crédit documentaire, c'est-à-dire qu'elle se déroule du côté du vendeur.

La remise documentaire, aussi appelée « encaissement documentaire », est une opération financière spécifique qui se déroule dans un cadre international ³⁵et qui met en scène plusieurs acteurs :

- le client vendeur ou exportateur appelé « le donneur d'ordre » ;
- la banque du client exportateur ou vendeur dite « remettante » ;
- un bénéficiaire ou importateur ou tiré ou acheteur ;
- la banque de l'acheteur, dite « banque présentatrice ».

L'exportateur délègue à sa banque le fait de recevoir un paiement de l'acheteur contre remise de documents. Les documents qui doivent être remis sont commerciaux (documents de transport, factures...).

³⁵KSOURI, (Idir) : **les opérations de commerce international** : Op.cit., p.19

Avec le système de remise documentaire, la banque n'a pas d'obligation de résultat, c'est-à-dire qu'elle ne s'engage pas à payer comme c'est le cas pour le crédit documentaire. La banque est uniquement mandataire.

2-Les intervenants :

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

Tableau 07 : Les intervenants dans la remise documentaire

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire D/P et D/A.
Bénéficiaire	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **commerce international** : Op.cit., p.146

3-Le mode d'exécution et de paiement :

La réalisation de la remise documentaire se fait aux conditions suivantes :³⁶

- Primo, l'exportateur expédie les marchandises à l'importateur et reçoit de son transporteur les documents d'expédition qu'il remet à sa banque.

³⁶KSOURI, (Idir) : **les opérations de commerce international** : Op.cit., p, p.19-20

- Secundo, la banque de l'exportateur- dite banque remettante-remet les documents commerciaux à la banque de l'importateur-appelée banque présentatrice.
- Tertio, cette dernière banque remet à son tour à l'importateur les documents concernés contre paiement ou acceptation de la traite.
- Quarto, l'importateur règle ou accepte la traite en contrepartie de la remise par sa banque des banques qui vont lui permettre de faire procéder au dédouanement de ses marchandises.
- Quinto, la banque de l'importateur transmet à la banque de l'exportateur le règlement ou la traite acceptée.
- Sexto, la banque de l'exportateur transmet le paiement à son client, le vendeur.

Il y a lieu de noter que le recours à la remise documentaire suppose le respect de deux conditions :

- l'absence de risques quels qu'ils soient ;
- le vendeur et l'acheteur se font mutuellement confiance.

Remarque : la remise D/P signifie documents contre paiement, la banque présentatrice en remet les documents que contre paiement de la somme due. La remise D/A, signifie documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

4-Les formes de remise documentaire :

La remise documentaire peut prendre deux formes :

4.1 Documents contre paiement (D/P) : la banque remet les documents uniquement si le paiement est immédiat. Ce type de remise documentaire est sécurisant pour l'exportateur, mais il n'est pas à l'abri que l'acheteur refuse les documents et la marchandise.

4.2 Documents contre acceptation (D/A) : la banque ne délivre les documents à l'acheteur que s'il accepte une ou plusieurs traites qui seront payées plus tard. Ce type

de remise documentaire n'est pas sécurisant pour le vendeur. L'exportateur demandera donc une garantie de la banque sur les traites.

5-Les motifs de non-paiement et de non levée des documents :

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande ;
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement ;
- Il manque des documents indispensables au dédouanement ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissance est incomplet³⁷.

6-Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

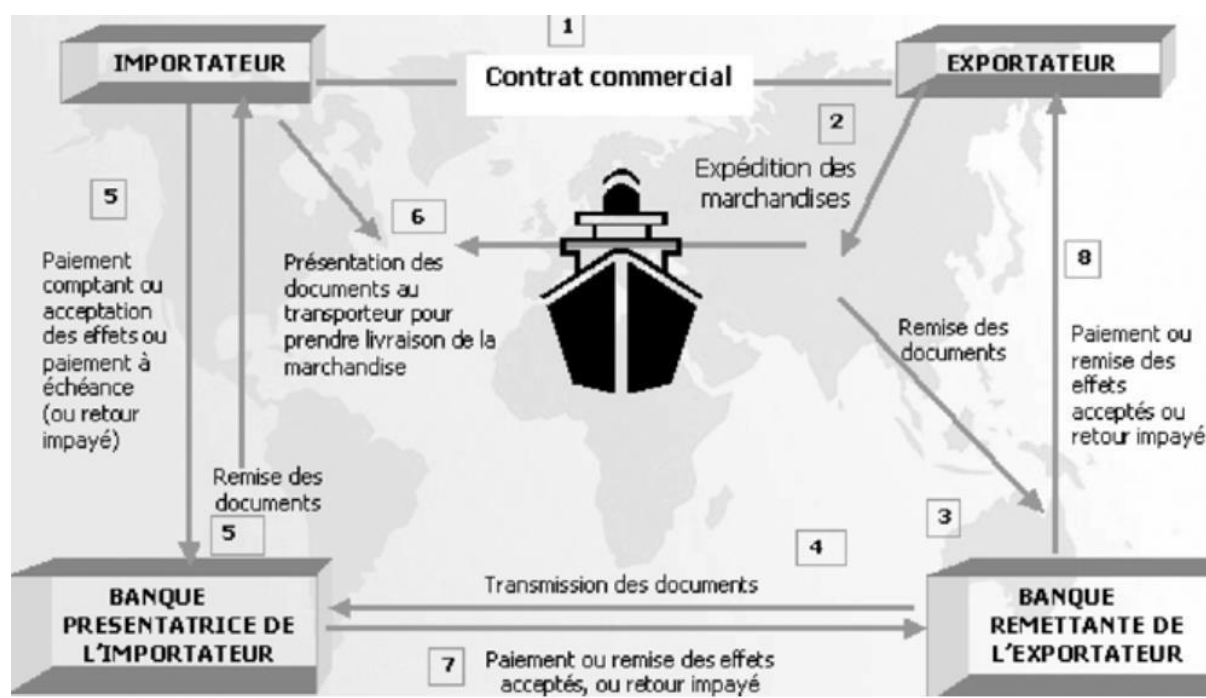
Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

³⁷LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : **commerce international** : Op.cit., p.147

6.1 L'avis de sort :

C'est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

Figure 3:déroulement de la remise documentaire



Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : commerce international 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p146.

- I. Tout d'abord, les parties contractantes se mettent d'accord dans le contrat conclu sur le paiement par remise documentaire ;
- II. L'exportateur effectue l'expédition de la marchandise à la destination convenue et reçoit les documents de transport prouvant que sa marchandise a été expédiée ;
- III. Ensuite, l'exportateur donne mandat à sa banque en lui remettant tous les documents nécessaires ;

- IV. La banque de l'exportateur (banque remettante), procède à remettre les documents reçus de son clients à la banque de l'importateur (banque présentatrice) ;
- V. La banque de l'importateur remet les documents envoyés à son client (importateur), contre paiement par ce dernier ;
- VI. L'importateur prend en charge la levée des documents pour récupérer (dédouaner) sa marchandise avec ces derniers ;
- VII. La banque de l'importateur effectue le transfert de fonds à la banque de l'exportateur ;
- VIII. La banque de l'exportateur (banque remettante), crédite le compte de sont client (exportateur)

7-Les avantages de la remise documentaire

Voici les principaux avantages de cette remise :

- Procédure plus souple que celle du crédit documentaire ;
- Coût moindre ;
- Pour l'importateur :
 - o garanties presque identiques au crédit documentaire ;
 - o possibilité d'inspecter la marchandise avant paiement ;
 - o s'il utilise la traite, il peut avoir la marchandise avant de l'avoir payée.

8-Les inconvénients de la remise documentaire :

Voici les principaux inconvénients de la remise documentaire :

- L'exportateur n'est pas protégé du risque de change ;
- Risque de ne pas être payé par l'acheteur qui peut trouver de nombreux prétextes : il est préférable de demander un acompte ;
- Risque d'immobilisation de la marchandise si le client ne se présente pas : il est donc conseillé au vendeur de transmettre des instructions de conservation de la marchandise
- Aucun engagement des banques ;
- Risque de contestation de la valeur des documents.

9-L'importance du crédit documentaire dans le développement du commerce international :

Le crédit documentaire est un instrument financier largement utilisé dans le commerce international pour minimiser les risques associés à l'exportation et à l'importation de biens. Il s'agit d'un contrat entre une banque émettrice, une banque bénéficiaire, l'acheteur et le vendeur, qui garantit le paiement des biens ou des services échangés.

Le rôle du crédit documentaire dans l'optimisation du commerce international est important car il permet de sécuriser les transactions commerciales en offrant une protection aux deux parties. En tant qu'acheteur, le crédit documentaire vous garantit que le paiement ne sera effectué qu'une fois que vous aurez reçu les documents requis pour prouver que la marchandise a été expédiée conformément à l'accord. En tant que vendeur, le crédit documentaire vous garantit que vous serez payé dès que vous aurez fourni les documents requis.

Selon le site web de la Chambre de commerce internationale, le crédit documentaire est "le moyen le plus sûr et le plus rapide pour assurer le paiement dans les transactions internationales". Il permet de minimiser les risques associés à l'exportation et à l'importation de biens en offrant une protection contre les défauts de paiement et en réduisant les risques liés aux conditions de paiement.

En outre, le crédit documentaire peut aider à faciliter les transactions commerciales en fournissant un moyen de communication clair entre l'acheteur et le vendeur. Les termes et conditions du contrat sont clairement définis, ce qui évite toute confusion ou malentendu entre les parties.

En résumé, le crédit documentaire est un instrument financier important dans le commerce international car il permet de minimiser les risques et de sécuriser les transactions commerciales en offrant une protection aux deux parties. Il facilite également les transactions en fournissant un moyen de communication clair entre l'acheteur et le vendeur.

Il convient de noter que le crédit documentaire peut être coûteux pour les parties impliquées. Les frais bancaires associés à la mise en place et à la gestion du crédit documentaire peuvent varier en fonction de la complexité de la transaction et des exigences

des parties concernées. Les frais peuvent inclure des frais d'ouverture, des frais de confirmation, des frais de modification et des frais de transfert.

Cependant, malgré ces coûts, le crédit documentaire reste un instrument financier essentiel pour le commerce international. Il offre une sécurité et une protection accrues aux parties impliquées dans les transactions commerciales, réduisant ainsi les risques de défaut de paiement ou de non-respect des conditions de paiement.

Le crédit documentaire est un élément clé de l'optimisation du commerce international car il permet de minimiser les risques, de sécuriser les transactions et de faciliter la communication entre les parties impliquées. Bien que cela puisse entraîner des coûts supplémentaires, il est souvent considéré comme une mesure de sécurité nécessaire pour les transactions commerciales internationales.³⁸

³⁸ Chambre de commerce internationale (ICC) <https://iccwbo.org/global-issues-trends/banking-finance/documentary-credit-practice/>

Conclusion :

Dans ce chapitre nous avons essayé de définir les différentes techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations du commerce international à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les risques qui accompagnent les transactions internationales et les garanties pour minimiser ces derniers.

Nous avons pu aussi ressortir les principales caractéristiques, les différences, ainsi que le rôle des intervenants dans les techniques de paiement à l'international.

Nous avons trouvé que la procédure du crédit documentaire est plus complexe par rapport à la remise documentaire alors que le crédit documentaire offre un degré de sécurité et de garantie assez élevé par rapport à cette dernière

Les opérateurs commerciaux à l'international disposent donc d'un choix de techniques pour effectuer leurs transactions.

En choisissant une technique adéquate à sa relation avec son partenaire, les différentes parties intervenantes restent exposées à des risques.

Pour faire face aux risques que confrontent l'exportateur ainsi que l'importateur de nombreuses garanties se sont mise en place.

**Chapitre 03 : Présentation d'une
opération de financement d'une
transaction bancaire à
l'international**

Chapitre 03 : Présentation d'une opération de financement d'une transaction bancaire à l'international

Introduction :

Pour effectuer mon stage pratique, nous avons eu l'honneur d'être acceptés au sein de la BADR au niveau de la wilaya de Souk Ahras. Dans ce chapitre nous allons donner une présentation générale de la banque en l'occurrence sa création, ses missions et objectifs, puis entamer le fonctionnement du crédit documentaire au sein de l'agence locale d'exploitation BADR Souk Ahras où nous avons effectué notre stage pratique.

Section 01 : la présentation générale de l'organisme d'accueil

Nous aborderons dans cette première section successivement l'historique et l'évolution de la BADR.

1. Historique :

La banque de l'agriculture et du développement rural est une institution financière nationale créée par le décret n° 82-106 le 13 mars 1982.

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

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

Depuis 1999, le capitale social de la BADR a augmente et atteint le seuil de 33.000.000.000 DA.

Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont: ■ 1982-1990 :

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

■ 1991-1999 :

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

Sur le plant technique, cette étape a été celle de l'introduction des Technologies informatique

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

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

Chapitre 03 : Présentation d'une opération de financement d'une transaction bancaire à l'international

- 1992 : informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieure, les ouvertures de crédits documentaires sont, Aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum.
- 1993 : achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- 1994 : mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;
- 1996 : introduction du télétraitement (traitement et réalisation D'opérations bancaires à distance et en temps réel).
- 1998 : mise en service de la carte de retrait interbancaire.
- 2000-avril 2002 :L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques Publiques dans la relance des investissements et la mise en adéquation de Leurs activités et du niveau de leurs présentations avec les principes de L'économie de marché.
- 2000 : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de L'institution par rapport aux normes internationales ; généralisation du système réseau local.
- 2001 : assainissement comptable et financier ; refonte et raccourcissement des procédures de traitement, introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale ; généralisation du réseau MEGA PAC et mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images.
- 2002 : généralisation de la norme « banque assise » avec « service Personnalisés » aux agences principales du territoire national.

2. La définition de la banque et de la BADR :

2.1 La définition de la banque:

Selon les histoires, l'origine de la banque remonte au 6ème millénaire avant nos jours. Le terme banque est souvent lié au mot banc qui à l'origine constitue un meuble ou table de changeur sur lequel travailler les anciens banquiers qui faisant commerce de monnaie.

Au 12ème -13ème siècle notamment dans les villes Italiennes commerçantes, le droit de battre la monnaie était prérogative des dirigeants. Donc (sont considérer comme banque les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt ou autrement des fonds qui emploient pour leur propre compte en opération de caisse ,d'escompte ,en opération de crédit ou en opération financière . Ainsi, depuis de longue temps, les banques sont devenues des partenaires privilégiés des différents opérateurs

Chapitre 03 : Présentation d'une opération de financement d'une transaction bancaire à l'international

économiques en particulier les entreprises. Pour cela les banques comme toutes autres entités économiques, sont appelées à assurer la continuité de l'existence de ces entreprises dans les conditions les plus normales possibles de leur.

3.2 La définition de la BADR :

La banque de l'agriculture et de développement rural est une banque commerciale algérienne Créée le 13 mars 1982 et donc qui a une expérience de 40 ans, sa mission principale est le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural, constituée de 326 agences, Et de 7000 employés.

La BADR est pour son adoption d'une organisation et un organigramme riche a pu occuper Une place conforme pour sa véritable stature dans l'économie algérienne malgré tous ses concurrents soit les banques publiques ou privées et étrangères.

4. Objectifs et missions :

1.1 Les objectifs de la BADR :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles –ci par des crédits productif et diversifiés dans le respect des règles.
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars ou en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction des ces clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelle technique managériale telle que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

1.2 Les missions de la BADR :

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

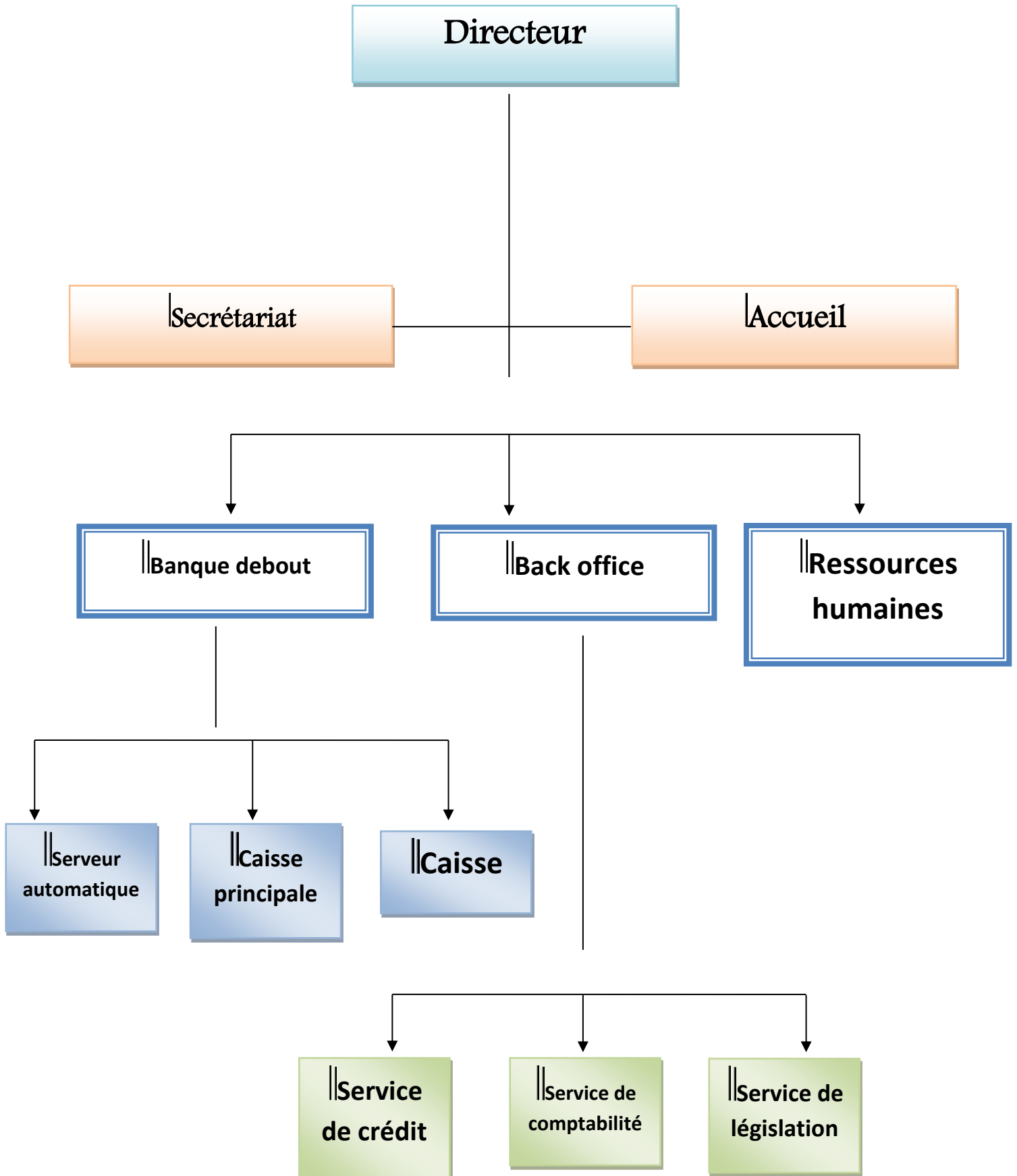
4. présentation de l'agence d'accueil

L'agence de la Banque Algérienne de Développement Rural (BADR) de Souk Ahras est une filiale de la BADR. Elle se situe dans la ville de Souk Ahras, dans l'est de l'Algérie, plus précisément, au numéro 15, Rue Ibn Khaldoun.

L'agence BADR de Souk Ahras offre une large gamme de produits et de services bancaires pour les agriculteurs, les éleveurs, les pêcheurs et les autres acteurs du développement rural. Elle propose notamment des prêts pour l'investissement dans l'agriculture, l'élevage, la pêche et l'agro-industrie, ainsi que des services de financement du commerce international et de transfert d'argent.

Elle dispose d'une équipe de professionnels expérimentés et dévoués qui travaillent en étroite collaboration avec les clients pour les aider à réaliser leurs projets de développement rural. Elle met également à la disposition de ses clients des technologies bancaires avancées pour leur offrir des services de qualité et une expérience bancaire agréable. Elle s'engage à respecter les normes éthiques les plus élevées dans toutes ses opérations et à contribuer activement au développement économique et social de la région de Guelma et de l'Algérie dans son ensemble.

Figure 4: L'organigramme de l'agence.



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

1. Présentation du contrat :

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville de Souk Ahras (SARL X)

Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP 100 - 600) à un fournisseur turc (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI).

Le contrat est signé le **14/01/2015** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **10/06/2014** date d'échéance d'expédition ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **220000.00 EUROS** ;
- La marchandise doit être expédiée au : **port d'ANNABA** ;
- Les conditions de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue** ; -Incoterms : **CFR**

2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADR, agence Souk Ahras:

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe N°01) ;
- Une facture pro-forma (annexe N02) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services);
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.³⁹

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation:

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

Le cachet de domiciliation est composé de

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
220401	2014/1	10	00019	EUROS

Source : BADR 763

2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle:

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe N°04), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

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

- Nom de la banque domiciliataire ;

³⁹ . NB: Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

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

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

2.3.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 :

Tableau N° 08 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 da
Taxe 17%	510 da
Total commission domiciliation (TTC)	3510 da

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR

En fin, Le compte client sera débité de 3510 da lors de sa domiciliation auprès de la BADR.

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

3. L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BADR Souk Ahras sur demande de son client (SARL X). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD,

STI), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

3.1. Pour l'importateur:

L'importateur (SARL X) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI), a présenté à la banque BADR les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée (annexe N°02) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe N°01), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : SARL X ;
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : A.L.E Souk Ahras ;
3. Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé payable à vue ;
4. La validité de Credoc : 31/06/2014 ;
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 220 000,00 EUROS, deux cent vingt mille euros ;
6. Le nom de bénéficiaire : ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI ;
7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : ARAP TURK BANK, ANTALYA ;
8. Incoterms : CFR ;
9. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - Facture originale définitives (08 exemplaires) ;

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

- Connaissance original « clean on board » établi à l'ordre de la BADR pour le compte de l'ordonnateur marque fret paye ;
- Certificat de conformité originale (02 exemplaires) ;
- Certificat d'origine delivre par le pays de l'exportateur (02 exemplaire) ;
- Liste de collisage (04 exemplaire) ;
- Certificat de garantie (02 exemplaire) ;

10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire ;

11. La nature de marchandise : MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP (100 - 600) ;

12. La date d'expédition : le 10/06/2014 ;

13. Le transbordement : interdit ;

14. Le port d'arrivé : port ANNABA ;

15. Achat devise : le risque de change est supporté par la BADR.⁴⁰

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.⁴¹

3.2. Pour le banquier:

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge ;

⁴⁰ . NB : Le formulaire est rempli en six exemplaire, les trois premiers sont destinés à la direction des opérations documentaire (DOD), le 4ème et 5ème à la banque et le 6ème est remis au client.

⁴¹. NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture ;

3.2.1 La Procédure de comptabilisation:

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 220 000,00 EUROS. Contre-valeur en dinars au cours de (106,7550) DA/EUROS soit 24 190 683,00 da.

Débit : compte courant client $24\ 190\ 683,00 * 100\ \% = 24\ 190\ 683,00$ da.

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 24 190 683,00 da.

Le compte client (SARL X) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 0.625% de la somme de provision reçue en garantie. (Annexe N°08)

Compte courant client $(24\ 190\ 683,00\ da * (0.625/100)) = 151\ 191,77$ da.

Donc la commission d'engagement est de 151 191,77 Da

Tableau N° 09 : Comptabilisation des commissions :

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	5000 da
Les commissions d'engagement	151 191,77 da

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

Frais SWIFT (fixe)	3500 da
Total Hors Taxe	159 691,77 da
Taxes (17%)	27 147.6 da
Total des commissions (TTC)	186 839,37 da

Source : réalisé à partir des données de la BADR

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 24 190 683,00 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 186 839,37 da.

La valeur débitée total est de 24 377 522,37 Da

. b) Emission du crédit documentaire:

La banque BADR transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe) pour notifier à la banque confirmatrice (ARAP TURK BANK) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (ANA

INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

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

- c) La réalisation du Credoc

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP (100 - 600)).

Lorsque la marchandise est parvenue au port d'ANNABA , le client à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise.

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

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture du 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 banque BADR par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.⁴²

Les documents étaient conformes, la banque BADR s'est 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 des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tours à la banque BADR une copier SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de débit (annexe).

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 à vérifier les documents suivants.

- La facture définitive
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée; -
La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

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

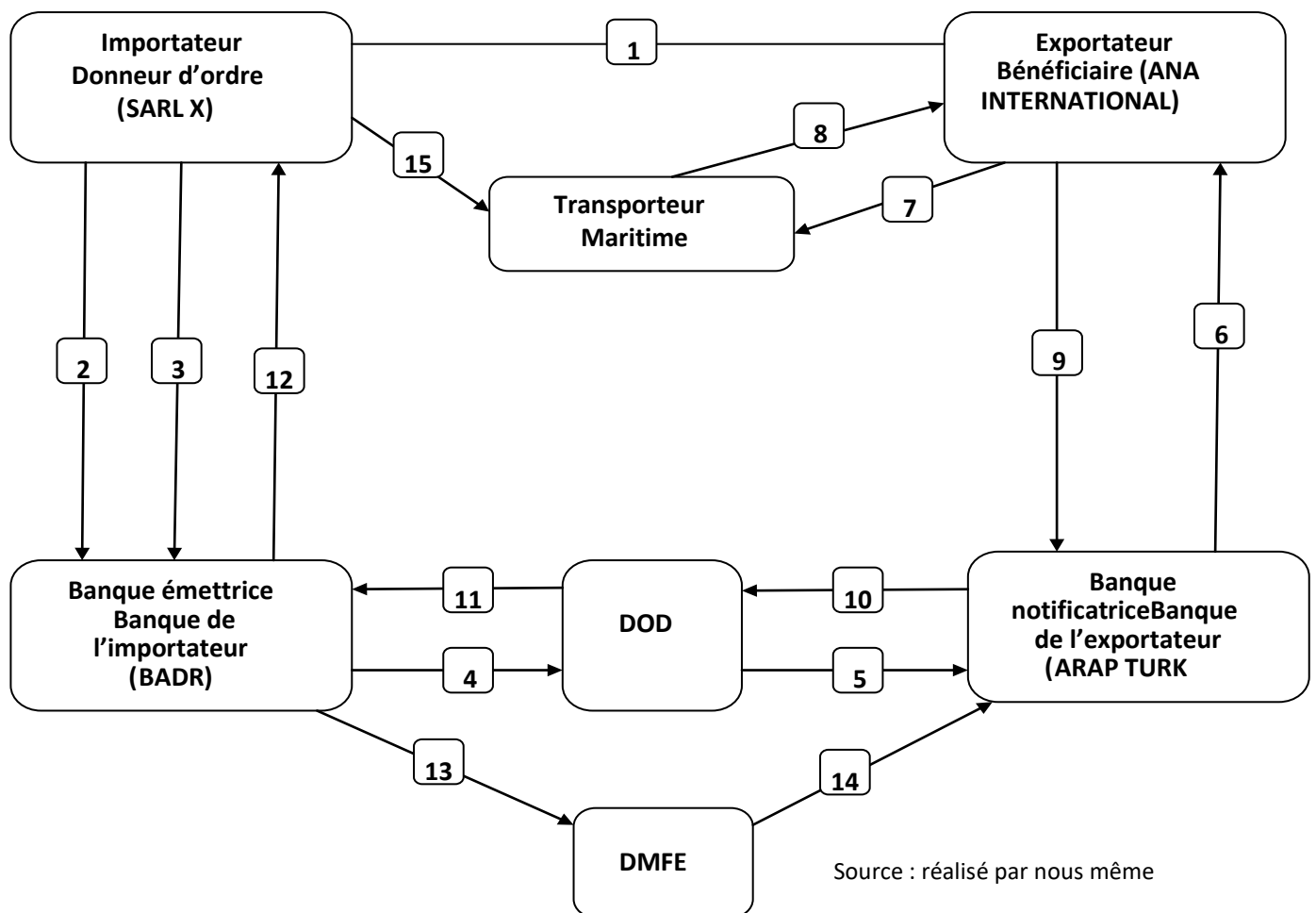
En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conforme, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoi un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat jusqu'au règlement.

⁴². NB : Dans le cas où l'opération réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

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 (SARL X) et l'exportateur (ANA INTERNATIONAL: ANA ULUSLARARASI GIDA TURIZM INSAAT SANAYI VE DIS TICARET LTD, STI).

Figure 5:Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire .



- Explication du schéma -

1. L'importateur (SARL X) et le vendeur (ANA INTERNATIONAL) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (MACHINE / EQUIPEMENT: GROUP (100 - 600))

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

d'une valeur de **24 190 683,00 DA**, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

2. L'importateur (SARL X) se domicilié auprès de la banque BADR763.
3. l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BADR (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (ANA INTERNATIONAL) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
4. La banque émettrice (BADR) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (ANA INTERNATIONAL).
5. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice ARAP TURK BANK (Banque d'exportateur).
6. La banque notificatrice ARAP TURK BANK informe son client (ANA INTERNATIONAL) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.
7. Le vendeur (ANA INTERNATIONAL) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR.
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (ANA INTERNATIONAL) le connaissement.
9. Le vendeur (ANA INTERNATIONAL) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice ARAP TURK BANK.
10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice ARAP TURK BANK vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, et les transmet à la DOD.
11. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BADR).

12. La banque émettrice (BADR) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (SARL X).

13. La BADR donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (ANA INTERNATIONAL).

14. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque ARAP TURK BANK.

15. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Section 3 :L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire**1. Présentation de l'enquête par questionnaire :**

Pour notre travail, nous avons jugé utile de réaliser une enquête auprès des clients de la banque BADR, et cela dans le but de compléter et préciser les informations que nous n'a pas pu les avoirs auprès des responsables. Ceci nous permettra de faire connaitre les principaux cause et les résultats de l'imposition du crédit documentaire, ainsi que déterminer le degré de satisfaction des clients aux services et fonctionnement de la banque.

Pour notre cas pratique, la détermination de la taille a été faite d'une manière aléatoire, on a choisi l'échantillon de 30 entreprises et sociétés spécialisent ou elles ont une relation avec les opérations d'importation et d'exportation, après la distribution des questionnaires, on a récupéré 26 support dont deux sont incomplètes, donc le traitement des résultats sera sur 24 exemplaires, l'analyse des questionnaires s'est faite à l'aide du tableur EXCEL. Nous présenterons ci-dessous les résultats des deux questionnaires.

Afin de pouvoir analyser les résultats de notre enquête, nous avons choisi les types de questions suivantes:

- Questions semi ouvertes (l'interviewé choisit entre les modalités suggérées et il peut ajouter d'autre précisions) ;
- Questions fermées (l'interviewé doit choisir parmi les modalités suggérées) ; -
- Questions à choix multiple (l'interviewé peut choisir plusieurs modalités).

2. Le questionnaire :

Nous avons élaboré le questionnaire sur la base de notre problématique, ainsi que nous avons ajouté une partie pour les services de la banque.

2.1. Questionnaire sur le crédit documentaire :

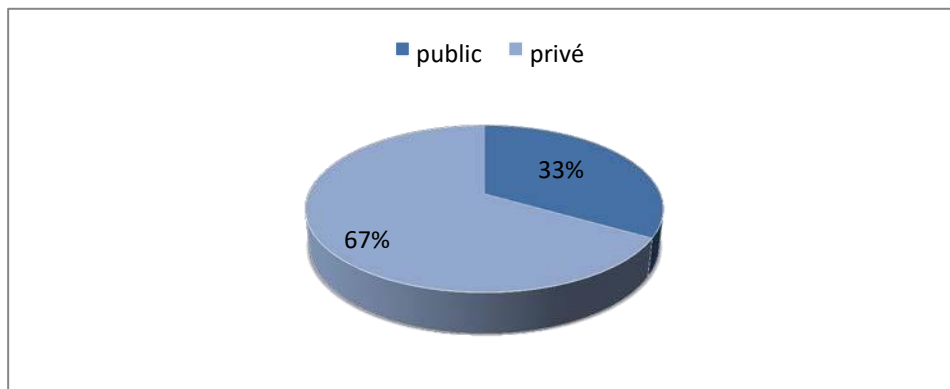
Question01 : Quel est le statut de votre entreprise :

Tableau N° 10 : le statut de la personne interrogée :

Désignation	Effectif	Fréquence
Public	08	33%
Privé	16	67%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

Figure 6:le statut de la personne interrogée .



Source : élaboré par nous même.

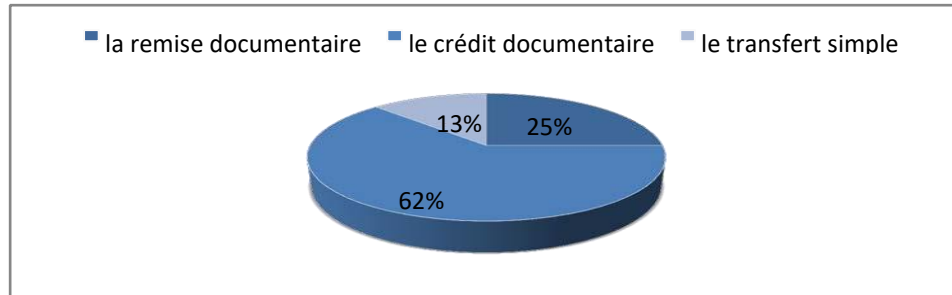
D'après le tableau ci-dessus on remarque la domination des entreprises privées sur la structure de l'effectif des clients de la banque avec un taux de 67%, tandis que les entreprises étatiques ou publiques représentent seulement 33%.

Question 2 : quelle est la technique de paiement que vous utilisez dans les opérations import-export ?

Tableau N° 11 : les différentes techniques de paiement :

Désignation	Effectif	Fréquence
la remise documentaire	6	25%
le crédit documentaire	15	62%
le transfert libre	3	13%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

Figure 7: les différentes techniques de paiement .


Source : élaboré par nous même

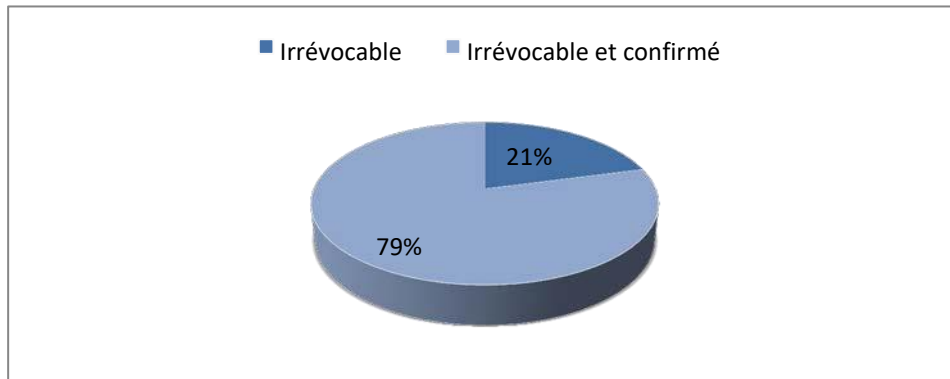
Dans cette question, on a traité le mode qui s'utilise par nos interrogant, on a constaté que le crédit documentaire est la technique la plus utilisable dans les opérations d'importation avec une fréquence de 62%, pour la remise documentaire 6 interrogant utilisent la, et seulement 3 personnes qui s'utilise le transfert libre. Cela confirme ce qu'on a déjà vu dans le chapitre précédent que le crédit documentaire est la technique la plus utilisable dans les opérations d'import-export.

Question 3 : pour la technique du crédit documentaire quel type utilisez-vous ?

Tableau 2: les types du crédit documentaire :

Désignation	Effectif	Fréquence
Irrévocable	5	21%
Irrévocable et confirmé	19	79%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

Figure 8:les types de crédit documentaire .


Source : élaboré par nous même.

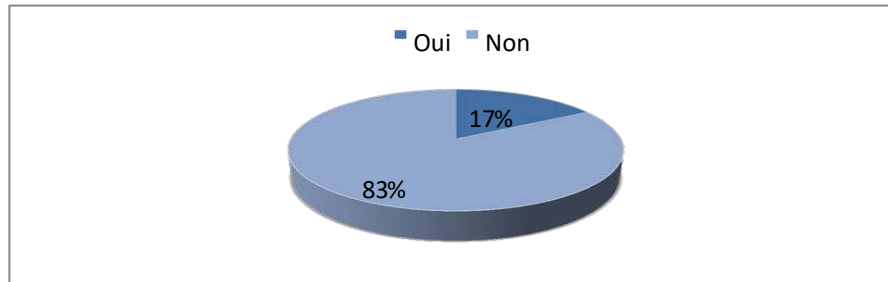
Pour le type de crédit documentaire utilisé, la majorité des opérations d'importation sont effectuées par le crédit documentaire irrévocable est confirmé (79%), car il est plus sécurisant que l'autre type qui est le crédit documentaire irrévocable sans confirmation, et qui se représente par une fréquence de 21%.

Question 4 : pour l'imposition du crédit documentaire comme la seule technique de paiement, êtes-vous d'accord ?

Tableau N°13 : l'imposition du crédit documentaire :

Désignation	Effectif	Fréquence
Oui	4	17%
Non	20	83%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

Figure 9: l'imposition du crédit documentaire .


Source : élaboré par nous même.

Dans cette question où on a arrivé au problème d'étude qui est l'imposition du crédit documentaire, cette imposition n'est pas favorable par nos interrogés cela se constate à travers la fréquence qu'on a : 83% n'est pas d'accord avec l'imposition du crédit documentaire, et pour la raison d'être pas d'accord, la plupart des interrogés ont dit que cette exigence les rend mal à l'aise pour l'exécution de leur travail, et ils sont impératifs pour diminuer son facture d'importation.

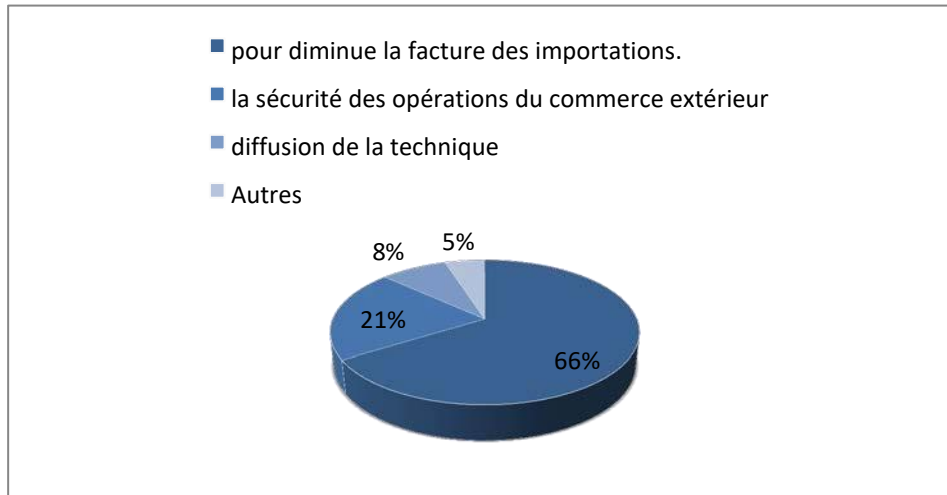
Question 5 : selon vous, quelles sont les raisons principales de l'imposition du crédit documentaire ?

Tableau 3 : les raisons de l'imposition du crédit documentaire

Désignation	Effectif	Fréquence
pour diminuer la facture des importations	16	66%
la sécurité des opérations du commerce extérieur	5	21%
diffusion de la technique	2	8%
Autres	1	5%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

Figure 10: les raisons de l'imposition du crédit documentaire .



Source : élaboré par nous même.

La cinquième question traite les raisons principales ou les objectifs derrière cette décision de l'imposition du crédit documentaire comme le seul mode de paiement à l'international, pour les personnes interrogées la cause principale est la diminution de la facture d'importation (16 parmi 24), 5 personnes disent que pour la sécurisation des opérations, et pour mettre la technique du crédit documentaire plus universelle, seulement deux personnes croient que cette raison possible d'être désirée.

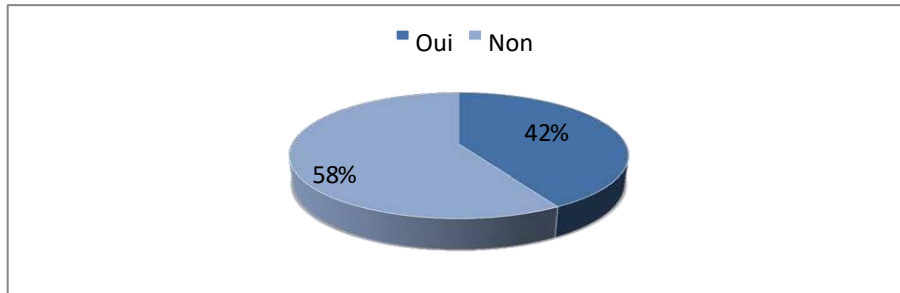
Question 6 : Pensez-vous que cette imposition atteindra ses objectifs ?.

Tableau 4 : les objectifs de l'imposition du crédit documentaire

Désignation	Effectif	Fréquence
Oui	10	42%
Non	14	58%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

Figure 11: les objectives de l'imposition du crédit documentaire.



Source : élaboré par nous même.

Dans cette question on a constaté que nos interrogés ne sont pas compatibles, et les résultats montrent le, 58% des personnes interrogées ne croient pas que l'imposition du crédit documentaire atteigne ses objectifs et 42% disent que les objectifs se sont atteints.

Question 7 : A votre avis, quelles sont les répercussions de cette imposition ?

Cette question est une question ouverte, on demande des clients de la banque de nous donner les principales répercussions de l'imposition du crédit documentaire, on a reçu plusieurs réponses parmi les répercussions citées :

- La rupture d'approvisionnement de matières premières,
- Des arrêts de production avec mise au chômage technique et des pénuries de produits finis ;
- Mis ce qui reste de l'outil de production algérien dans un état de marasme sans précédent,
- Mettre les entreprises à abandonner les bonnes relations commerciales, basées essentiellement sur la confiance mutuelle, qu'elles avaient patiemment tissées avec leurs fournisseurs ;
- D'autre part estime que la généralisation de ce mode de paiement a augmenté le financement du commerce international par les banques privées.

2.3. Questionnaire de satisfaction sur la banque BADR :

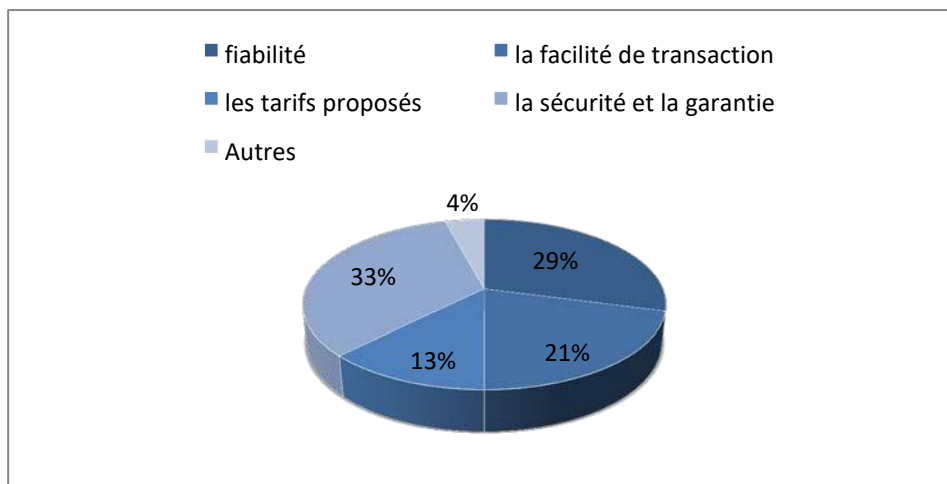
Question 8 : Sur quel critère vous choisissez la BADR ?

Tableau 5: les critères du choix de la BADR

Désignation	Effectif	Fréquence
fiabilité	7	29%
la facilité de transaction	5	21%
les tarifs proposés	3	13%
la sécurité et la garantie	8	33%
Autres	1	4%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

Figure 12:les critères du choix de la BADR .



Source : élaboré par nous même.

Pour cette question, on passe à d'autre élément qui est le choix de la banque et ses mesures, d'après le tableau ci-dessus chaque entreprise a un facteur qui sa rend choisi la banque

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

BADR, 33% prend la sécurité et la garantie comme mesure de choix, pour la fiabilité 29% choisi la banque par raison de fiabilité, 21% pensent que la BADR facilite les transactions, et enfin seulement 3 personnes interrogées désigne que les tarifs proposés est amiable.

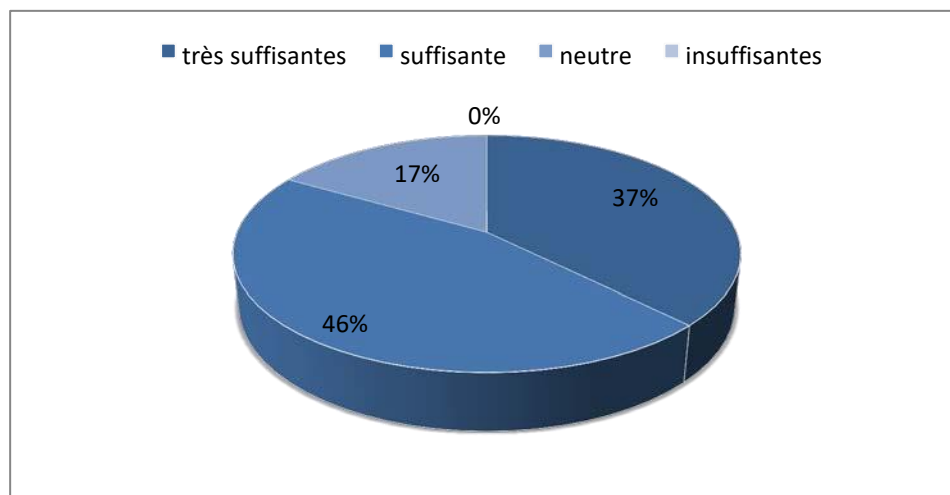
Question 9 : comment trouvez-vous les outils offerts par la BADR ?

Tableau 6: les outils offerts par la BADR

Désignation	Effectif	Fréquence
très suffisantes	9	37%
Suffisante	11	46%
neutre	4	17%
insuffisantes	0	0%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même

Figure 13:les outils offerts par la BADR .



Source : élaboré par nous même.

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

On distingue dans cette question la position des outils offerts par la banque BADR, par l'échelle de LIKERT, 83% des clients de la banque trouvent que les outils sont suffisantes dont 45% (représente 9 personnes de l'effectif) croient que les outils sont très suffisantes, le reste sont neutre pour cette question.

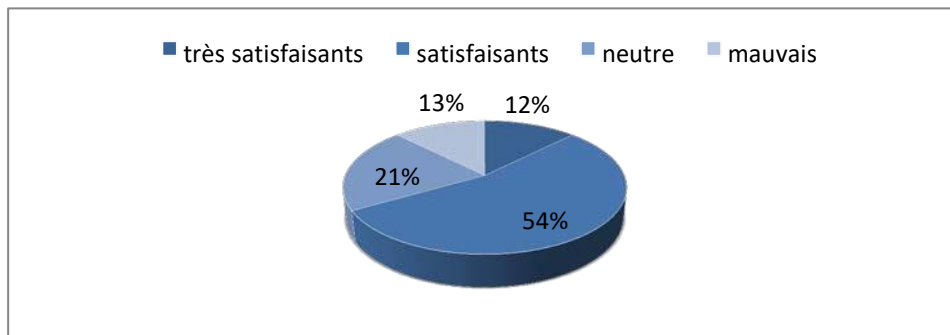
Question 9 : êtes-vous satisfait des services proposés par la BADR?

Tableau 7: les services proposés par la BADR

Désignation	Effectif	Fréquence
très satisfaisants	3	12%
satisfaisants	13	54%
neutre	5	13%
mauvais	3	21%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

Figure 14:les services proposés par la BADR .



Source : élaboré par nous même.

Selon les résultats de tableau, 54% personne sont satisfaisants des services de la banque ce qui montre que les services de la banque sont utile pour les clients, 5 personnes parmi 24 ne répond pas de son degré de satisfaction, et 12% trouve eux très satisfaisants.

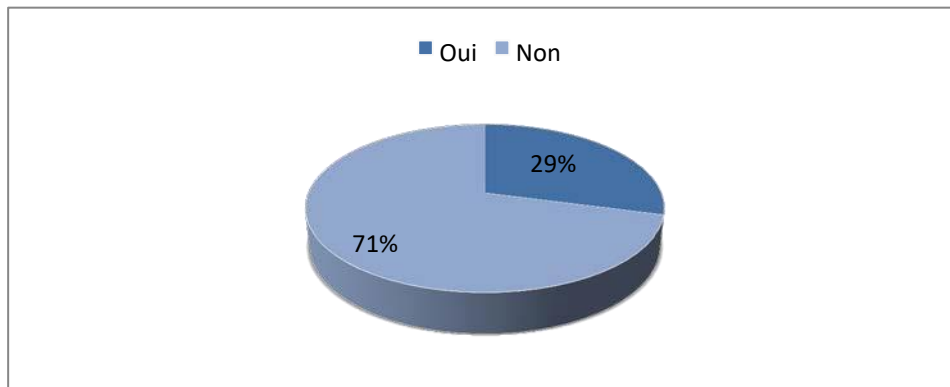
Question 11 : est ce que la BADR facilite les opérations imports exports?

Tableau 8: les opérations imports exports dans la BADR

Désignation	Effectif	Fréquence
Oui	7	29%
Non	17	71%
Total	24	100%

Source : élaboré par nous même.

Figure 15:les opérations imports exports dans la BADR .



Source : élaboré par nous même.

D'après les résultats de l'enquête on constate que la banque BADR n'est pas très favorable dans ce qui concerne la les opérations d'import, parce que d'après nos répondants (71) pour effectuer une opération d'import dans la BADR est un peu difficile. 29% trouve que la banque facilite les opérations d'importation.

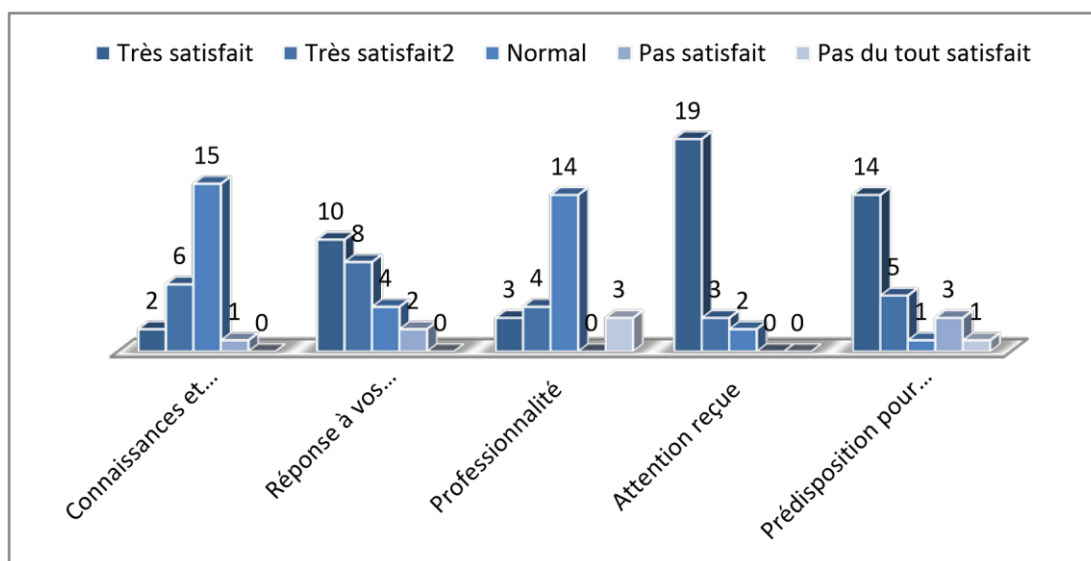
Question 12 : Indiquez votre degré de satisfaction concernant les caractéristiques suivantes :

Tableau 9: les opérations imports exports dans la BADR :

Degré de satisfaction Caractéristique	Très satisfait	Satisfait	Normal	Pas satisfait	Pas du tout satisfait
Connaissances et compétences	2	6	15	1	0
Réponse à vos demandes	10	8	4	2	0
Professionalité	3	4	14	0	3
Attention reçue	19	3	2	0	0
Prédisposition pour aider	14	5	1	3	1

Source : élaboré par nous même.

Figure 16:le degré de satisfaction des clients de la BADR .



Source : élaboré par nous même.

Chapitre 03 : Le crédit documentaire au sein de la BADR

Pour cette question on a indiqué quelque caractéristique qui doit se porter par les employeurs de la banque BADR, avec le degré de satisfaction des clients de la banque sur ces caractéristiques.

Pour la prédiction pour aider et le caractère attention reçue, les employeurs faire son rôle comme il a dit on vu que les clients sont très satisfaisant pour ce caractère. Les clients de la banque pensent que la banque ne comporte pas une meilleure connaissance et les compétences de leurs employeurs ne sont pas très satisfaisantes. Et comme nous savon que le caractère de la professionnalité n'existe pas dans les plupart banque public, les clients n'estime pas se caractère qu'il est satisfaisable.

Question 11 : pour cette question, on a laissé la réponse ouverte aux personnes interrogeant pour faire un commentaire pour l'amélioration des services de la banque, ça ce qu'on va présenter dans la prochaine section.

3. Analyse globale des résultats de l'enquête :

Après l'analyse de l'enquête portant sur le crédit documentaire au sein de la banque BADR, on a relevé les constatations suivantes :

- La majorité des entreprises et sociétés clients de la BADR ont un statut privé, ce qui montre qu'il y a un mouvement des capitaux privé dans le commerce local et même avec le commerce international ;
- Pour le commerce extérieur, et comme on a déjà dit que le mode de paiement le plus utilisé et adopté dans les opérations d'importation et d'exportation est le crédit documentaire, au deuxième lieu, la remise documentaire va s'occupe avec sa simplicité, et elle est fondé sur la confiance entre les contractants, le transfert libre s'utilise rarement dans le commerce extérieur ;
- Dans le chapitre précédent, nous avons traité le crédit documentaire spécifiquement, et cette enquête confirme ce qui été traité, par le type du crédit documentaire le plus sécurisant est le Credoc irrévocable est confirmé, car dans ce type il y a double engagement, ce qui garantie que le changement est interdits dans ce cas ;
- Notre problématique sur l'imposition du crédit documentaire n'est pas été accordée par la plupart des personnes interrogées, ils ont accusé cette décision par la raison de diminuer

la facture d'importation, cette décision qui a été prise en 2009 par la loi de finance nationale, après l'augmentation de la facture des importations, parmi ses répercussions, les entreprises abandonnent les relations de confiance qui leur rendent à effectuer leurs opérations d'importation par la remise documentaire, ainsi que la généralisation de ce mode de paiement a augmenté le financement du commerce international par les banques privées ;

- Dans notre étude, on a mis un questionnaire pour la banque BADR et les outils et les services proposés par elle ;
- Le choix de la BADR par ses clients se fait à la base de fiabilité et la sécurisation et les garanties qu'elle (BADR) a caractérisé, il y a des clients qui pensent que les tarifs proposés par la BADR sont acceptables mais ce groupe représente une minorité ;
- Pour les outils offerts par la banque, la moitié vu que sont suffisantes pour effectuer les différents opérations, ce point est un avantage pour la banque qu'elle a toujours essayé d'offrir des outils et des moyens d'effectuer les opérations avec la banque ;
- les services de la BADR sont acceptables par rapport à l'enquête, mais n'oublie pas qu'il y a une fréquence de 13% ne sont pas satisfaisants par les services de la banque, le cas où la banque doit améliorer son système et sa gestion des services, pour arriver à l'efficacité et pourquoi pas l'efficacité supérieure ;
- 71% des personnes interrogées pensent que la BADR ne facilite pas les opérations d'importation, à cause de son système de sécurité pour garantir le bon déroulement de l'opération d'importation, il y a des cas où la banque n'est pas la raison directe de retard ou de la complexité de l'opération, n'oublie pas que la DOD ou la DMFE influence dans chaque opération d'importation.

Section 4 : Remarques et recommandations

Dans les sections précédentes, nous avons exposé le cas à traiter en décrivant les procédures de mise en place, d'utilisation, de gestion du crédit documentaire, afin d'élaborer une enquête sur l'imposition du Credoc pour déduire les principales répercussions de cette décision,

Après avoir passé en revue toutes ces étapes, il est nécessaire de tirer des conclusions concernant la rentabilité de cet mode de paiement à travers des remarques et en essayant à la fin de donner quelques propositions afin de palier les insuffisances de ce cas.

1. Remarque :

Après le travail que nous avons effectué, on a tiré quelques remarques, et les présentées comme suit :

1.1. Le contrat commercial :

Les parties contractantes ont bien rédigé le contrat commercial, ils ont cité les plus importantes clauses qu'on a déjà discutées dans le premier chapitre, visant à préserver les intérêts et les droits de chaque partie. Toutefois, le contenu de ce contrat est insuffisant, il ne contient pas de clause de force majeure permettant l'exonération de la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Cette omission peut être donc une source d'éventuel litige.

Ce contrat manque une clause de réception, car l'objet du contrat consiste des équipements et des machines, dans ce cas, il fallait signer une clause provisoire⁴³ pour l'essai des machines.

1.2. Le crédit documentaire :

Ce qui concerne le crédit documentaire, le degré de sécurité qui lui caractérise, dans notre cas le type de crédit est irrévocable et confirmé, ce qui montre qu'il y a un double engagement, cet engagement est un avantage pour l'exportateur, car il garantit le paiement par l'interdiction des changements sans voir toutes les parties prenantes.

⁴³ . Dans le cas des équipements montés la procédure de réception est un article spécifique dans le contrat de commerce international pour l'essai et mise en route des équipements, les parties signent une réception provisoire pour déclencher une partie de paiement et une partie pour la réception définitive.

Dans le contrat conclu le client ne demande pas un pli cartable de la banque, alors la marchandise ne se dédouane pas dès que les documents arrivent, donc si il y a une perte de document l'opération va confronter des obstacles.

Pour l'imposition du crédit documentaire, la raison principale de cette décision est la diminution de la facture des importations, malgré que la loi de finance dite que pour sécurisé les opérations d'importation et d'exportation, et aussi pour assurer la traçabilité des transferts.

1.3. La banque BADR :

Les remarques s'optées pour la banque BADR sont qui nous avons déduire par l'enquête qu'on a fait, la banque BADR offre des outils acceptable par ses clients, et elle a un caractère de garantie et de sécurité. Les désavantages de la banque est son système de tarification, ce système présente une difficulté d'effectuer les différents opérations par ses clients, les tarifs des commissions sur le crédit documentaire sont élevés, c'est pour ça les clients qui on a interrogées pensent que la banque ne facilite pas les opérations d'importation.

2. Recommandations :

- Motiver les employeurs dans chaque département de la banque sur l'importance d'une approche commerciale pour améliorer la qualité et la gestion de leurs taches quotidiennes ;
- Faire facilite les procédures internes en les rend simple pour arriver a la rapidité d'exécution, cette dernière peut décentraliser des certaines opérations pour atteindre une proximité avec les clients ;
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- Par les nouveaux services enligne, le crédit documentaire électronique représente l'avenir du commerce international, pour exclus le mode de documentation, et assurer le bon déroulement de l'opération ;
- développer le système informatique de la banque pour améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales ;

- Organiser des formations en internes sur les pratiques bancaires internationales standards(PIBS) ⁴⁴, et sur le Trade Learning destinés aux clients afin de parfaire leurs connaissances des techniques de paiements documentaires ;
- Ouvrir un service spécialisé dans la réception et l'orientation des clients, pour augmenter la connaissance des clients les services de la banque, et aussi pour ne pas déconcentrer les employeurs lors de travail ;
- Mettre au point une système de management de qualité pour améliorer la gestion des opérations documentaires par la maîtrise des normes ISO 9001, cela se faire par la prise en compte des exigences des clients, et la production de services de qualité dans les meilleurs délais ;
- Utiliser des moyens de télécommunications puissants, pour adapter avec le développement technologique qui s'acquise les institutions financières mondiaux ;
- Elargir l'éventail des produits et services bancaires en suscitant le lancement d'actions perfectibles dans le but d'insuffler une préoccupation qualité dans toute la banque, ce qui rend opérationnelle la politique de distribution ;
- il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

⁴⁴ . Publication No. 645 de la Chambre de Commerce Internationale

Conclusion du 3ème chapitre :

Dans ce chapitre, nous avons essayé de donner un aperçu sur le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque BADR, par prendre un exemple de contrat d'importation des équipements et des machines, ainsi qu'établir une enquête sur l'imposition du crédit documentaire pour détecter les principales répercussions.

Après le stage effectué, nous avons réalisé ce que on a déjà vu dans les chapitres précédentes par le déroulement d'un contrat de ventes a l'international, et le traitement d'un mode de paiement des opérations de commerce internationale, qui est le crédit documentaire.

Malgré la complexité et le cout élevé du crédit documentaire, il demeure la technique de paiement idéale dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, l'exportateur assure la livraison de la marchandise dans les dates et lieux accordées, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Après l'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement a l'international par la loi de finance complémentaire, les agents pratiquants le commerce extérieur rencontre des difficultés pour réaliser son travail, ils se trouvent dans un cas d'abandonner des relations avec ses partenaires étrangères qui se fondées sur un esprit de confiance.

Enfin, on a mettre quelque remarques et recommandations pour la banque, que elle doit être attentive à la réalisation de ces deux objectifs :

- Entretien son image de marque à travers sa collaboration avec les autres confrères étrangers ;
- Veiller à la sauvegarde des intérêts de sa clientèle qui sollicite dans le cadre des opérations d'importations ou d'exportations, en assurant le strict respect des règles et procédures universelles en matière de commerce extérieur.

Ce travail a examiné en détail le rôle crucial du crédit documentaire dans l'optimisation du commerce international, en mettant particulièrement l'accent sur son application au sein de la Banque de Développement Agricole et Rural (BADR) .

Au fil de cette étude, il est devenu évident que le crédit documentaire joue un rôle essentiel dans la sécurisation des transactions commerciales internationales, en offrant une garantie de paiement aux vendeurs et une assurance de réception de marchandises adaptées aux acheteurs.

La BADR, en tant qu'institution financière spécialisée dans le financement du secteur agricole et rural, a reconnu l'importance du crédit documentaire pour faciliter le commerce international des produits agricoles. Grâce à sa solide expérience et à sa connaissance approfondie du secteur, la BADR a joué un rôle actif dans la promotion et la mise en œuvre de mécanismes de crédit documentaire adaptés aux besoins spécifiques des acteurs du secteur agricole.

Les avantages du crédit documentaire identifiés dans cette étude comprennent la réduction des risques d'impayés, la sécurisation des transactions, la garantie de conformité des marchandises, ainsi que la facilitation du financement du commerce international. Grâce à ces avantages, le crédit documentaire permet d'optimiser les échanges commerciaux internationaux, de renforcer la confiance entre les parties et de favoriser le développement du commerce international dans le secteur agricole et rural.

Cependant, il est important de noter que le crédit documentaire présente également des défis, tels que la complexité des règles et des procédures, les coûts associés et les risques de fraude. Dans ce contexte, la BADR a un rôle essentiel à jouer en fournissant un soutien

technique et financier aux acteurs du secteur agricole pour les aider à naviguer efficacement dans l'utilisation du crédit documentaire et à surmonter ces défis.

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans le travail qu'on a effectué, nous avons essayé d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire, et leur imposition dans notre système de commerce extérieur comme seul technique de paiement.

Pour mieux cerner la démarche du contrat de ventes à l'international, les parties impliquées doivent préserver ses intérêts et bien négocie les conditions du contrat. Ce point oblige les deux parties d'être précaution lors de la négociation, et cherche à améliorer le degré de la sécurité du contrat, cela fait apparaître le mode de paiement le plus sécurisant dans le domaine de transaction international, qui est le crédit documentaire.

Les autres techniques de paiement que nous avons traité sont le transfert libre est la remisedocumentaire, ces deux mode sont fondée sur une base de confiance total et ne couvre pasles risques de non-paiement pour le vendeur et les risques de la qualité et la livraison de la marchandise pour l'acheteur, ces dernières sont couvert par la pratique du crédit documentaire.

Dans la partie théorique de notre travail qui se comporte les deux premiers chapitres, nous avons essayé de définir le cadre générale du commerce extérieur par toutes ces procédures. Ainsi que nous avons traité les différents modes et technique de paiement utilisée dans le domaine des transactions international, le transfert libre, la remise et le crédit documentaire, on mit l'accent sur les instruments du paiement tel que le chèque, le virement et l'effet de commerce.

Nous avons constaté les résultats suivantes :

- L'existence d'un institut financière (la banque) est un élément nécessaire dans laréalisation des opérations du commerce extérieur ;
- Malgré la complexité et le cout élevé du crédit documentaire, il reste le mode depaiement le plus sécurisant ;
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe que le créditdocumentaire et elle est basée sur la confiance entre les parties contractantes
- L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement ;

Conclusion générale

- Le virement SWIFT permet des temps de traitement des virements internationaux très courts entre banques connectées.

Ce qui concerne la partie pratique, nous avons illustré un exemple de crédit documentaire au sein de la banque BADR agence 763, on déduit que le crédit documentaire apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial. Donc l'hypothèse concernant l'utilité de crédit documentaire est confirmée car ce dernier est le plus adopté et utilisé par les deux parties.

En ce qui concerne la deuxième hypothèse, elle a été infirmée car après l'enquête que nous avons établie, on déduit les principales causes et les objectifs de la décision de règlement algérien d'exiger le crédit documentaire, la raison primordiale derrière cette imposition est de diminuer la facture d'importation, à cause de l'augmentation par des taux catastrophiques.

Le règlement algérien a été pris pour la décision de l'imposition du crédit documentaire pour le but de sécuriser les transactions internationales. Toutefois avec ou sans crédit documentaire, le trafic et le commerce informel en général continueront tant qu'on n'aura pas d'autre moyen de lutte contre ces fléaux, Le crédit documentaire n'est assurément pas le moyen idéal pour contrecarrer les fraudes de ce genre que seuls la loyauté commerciale entre partenaires et, bien entendu, les effets dissuasifs du fisc et de la justice peuvent empêcher.

Durant le stage pratique que nous avons effectué au sein de la banque BADR A.L.E 763, nous avons vu comment le système de la banque se déroule, et spécialement comment la BADR réalise le déroulement d'une opération du commerce extérieur, on constate que le degré de la sécurité que la banque se caractérise est la raison que le déroulement de l'opération chez la BADR rencontre des difficultés dans la durée et le paiement.

En guise de recommandation, pour assurer la traçabilité des transferts de capitaux, et sécuriser les transactions internationales, il est recommandé d'établir des taxes pour empêcher l'augmentation des importations et élever des barrières douanières pour limiter l'entrée de produits étrangers sur le territoire national.

Il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction

Conclusion générale

des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple

Bibliographie

Bibliographie

Les ouvrages :

- "International Trade and Finance: Key Issues and Risks", de Dolan
- "Letters of Credit: The Law and Practice of Compliance" de Brooksley E. Born
- Maurice Pedersen, «International Trade Finance: A Practical Guide''
- Gary Collyer ET John A. T. Williams, «A Guide to Documentary Letters of Credit''
- MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (K-J) : crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties, édition RB, Paris, 2007, p.38
- KSOURI, Idir : les opérations de commerce international
- Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit.
- Dictionnaire général du commerce international

Les sites internet et travaux de recherche :

Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2018

¹ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieur du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010 ⁴

Document « les grandes découvertes, XVI^e et XVII^e siècles, le temps des découvertes » Université de Limoges <http://unilim.fr>

¹ « La colonisation au 19^e siècle » geudensherman.WordPress.com 2015

¹Georges Mutin « LE COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE », In : revue de géographie de Lyon

Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Ayache LD et Bouchakour .S, école supérieure du commerce, de comptabilité et d'informatique

Document « statistiques du COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE » <http://douane.gov.dz> Année 2019/2020/2021

PDF statistiques du commerce extérieur de l'Algérie » <http://douane.gov> Année 2020.

Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, école supérieure des banques Alger.

¹ Rapport de stage « Techniques et garanties bancaires » promotion 2019, Sihali Ouiza et Slimani Nawal , université Mouloud Mammeri..

¹ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger.

²¹ Mémoire de fin d'étude « Etude comparative entre un crédit documentaire et remise documentaire cas BEA » Promotion 2017/2018, réalisé par Fetouh N et Chibah N.

²² PDF « les documents utilisés dans le cadre du commerce international »
<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

Rapport de stage « Les techniques et les garanties bancaires » promotion 2019, Sihali Ouiza et Slimani Nawal,

¹ Mémoire fin d'étude « techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, réalisé par Sihali .O et Slimani .N.

Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Sihali Amina.

¹ PDF « Historique des incoterms » <https://d1iq7sz6ob2ad.cloudfront.net>

¹ Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Bouchakour. S et AYACHE. D, école supérieure du commerce.

¹ Document « Transport Maritime » GEFCO <https://www.gefco.net>

¹ « Transport aérien-Définition et Explications-Techno-Science.net » <https://techno-science.net>

¹ « Export de fret aérien : comment obtenir les meilleurs tarifs ? » <https://www.qualitairsea.com>

¹ Transport routier /GEFCO <https://www.gefco.net>

¹ Document « Détermination des moyens de transport- logistique conseil
» <https://www.logistiqueconseil.org>

révision 1993

La législation Algérienne :

Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques

¹ PDF « Journal officiel de la république Algérienne » <https://www.joradp.dz>

La loi 78-02 du 11 février 1978,

Annexes

Annexe N°01 :

— 2 —

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES À TERME			DENQUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfer (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc.....)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	en Dinars	

Annexe N°02 :

— 1 —

FICHE DE CONTROLE (1)

Modèle F. DI.

Instructions n° _____
Année _____

Intermédiaire agréé

**BANQUE
DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL**

Agence _____

Numéro du guichet domiciliaire

Références diverses
concernant l'importateur

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

**Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal**

Nom et adresse
de l'importateur :

DATES

1° Date d'ouverture du dossier _____

2° Date de vérification du droit au maintien de
la couverture de change
(6 mois après l'ouverture) _____

3° Date de l'inventaire du dossier.
(8 mois après l'ouverture) _____

4° Date d'établissement du «bilan»
(9 mois après l'ouverture) _____

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture) _____

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

**LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION IMPORTATION AV**

Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENEHALES

Annexe N°03 :

— 2 —

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES À TERME			DÉQUÈMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRÉLEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc.....)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	en Dinars	

Annexe N°04 :

— 3 —

INSCRIPTION FACULTATIVE
(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

Date et références des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
TOTAL				

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE ET EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION R.S.I, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DATES ET NUMEROS des déclarations, (avis R.S.I) et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

Annexe N°05 :

- 4 -

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F, Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devise	Montant en D.A.
Quantité	Devises	D.A.			
			T. Règlements (Valeur CAF)		
			R. Rapatriements		
			P. Règlements nets (Valeur CAF) (T—R)		
			D. Valeurs en douane (Valeur CAF)		
			E. Excédent de règlement (+) (P—D)		
			I. Insuffisance de règlement (—) (D—P)		
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)					

REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (—) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	D.A.		Devises	D.A.
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation)			7. Rectification de valeur en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		

observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie, autorisations, etc....)

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT (DIP-A)	CLASSEMENT entre 10.000 DA. et 100.000 DA. (Insuffisance de règlement)		TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
	DIP-S/I b/a		DIP-S/I	DIP-S/E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations		Date, cachet et signature	Date, cachet et signature

Table des matières

Table des matières

SOMMAIRE	12
INTRODUCTION GENERALE	2
Chapitre 01 : Les fondements théoriques du commerce extérieur	6
Introduction	6
Section1 : Aspects théoriques du commerce extérieur :.....	7
1. Le commerce extérieur	7
1.1. L'importation.....	7
1.2. L'exportation	7
2. Evolution du commerce international :.....	7
3. Evolution du commerce extérieur en Algérie :.....	9
4. La législation du commerce extérieur en Algérie	10
5. Les risques liés au financement du commerce extérieur :	11
5.1. Les risques de fabrication :.....	11
5.1.1 Le risque au moment de fabrication.....	11
5.1.2 Le risque économique	12
5.2. Les risques d'expéditions :	12
5.2.1 Le risque pays :.....	12
5.2.2 Le risque politique :	12
5.2.3 Le risque catastrophique :.....	12
5.3 Les risques crédits/paiements :	12
5.3.1 Le risque de change :	13
5.3.2 Le risque de mise en jeu abusif des garanties:.....	13
5.3.3 Le risque de non transfert :	14
5.3.4 Le risque d'insolvabilité.....	14
6. Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie:.....	14
Section 2 : Le contrat du commerce international.....	17
1. Définition du contrat commercial international	17
2. Les conditions de formation d'un contrat commercial :.....	17
3. Les effets du contrat du commerce international :.....	18
3.1. Les obligations du vendeur :.....	18
3.2. Les obligations de l'acheteur :.....	18

4. Les formes du contrat commercial :	18
5. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur ²⁰	19
5.1 Les documents de prix	19
5.1.1 La facture pro-forma :	19
5.1.2 La facture définitive (commerciale) :	19
5.1.3 La facture consulaire :	19
5.1.4 La facture douanière :	20
5.1.5 La facture provisoire :	20
5.1.6 La facture d'acompte :	20
5.2. Les documents de transport :	20
5.2.1 Connaissance maritime :	20
5.2.2 La lettre de transport aérien :	20
5.2.3 La lettre de voiture internationale :	21
5.3 Les documents d'assurance :	21
5.3.1 La police de voyage :	21
5.3.2 L'assurance flottante :	21
5.4. Les documents douaniers.....	21
5.4.1 Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1) :	21
5.4.2 Déclaration de détail	21
5.5. Les documents annexes.....	22
5.5.1 Le certificat d'origine.....	22
5.5.2 Le certificat de provenance	22
5.5.3 La note de colisage.....	22
5.5.4 Le certificat de pesage (ou certificat de poids).....	22
5.5.5 Le certificat de qualité ou d'analyse	22
5.5.6 Le certificat sanitaire	22
5.5.7 Le certificat phytosanitaire	23
5.5.8 Le certificat d'inspection	23
Section 3 : la logistique dans le commerce international	24
1. Définition de la logistique du commerce international :	24
2. Les incoterms	24
2.1 Définition de l'incoterm:.....	25
2.2 Leur objet :	25

2.3 Historique des incoterms	25
2.4 La classification des incoterms :.....	26
2.5 La présentation des incoterms : ²⁷	27
3. Modes de transport utilisés dans le commerce extérieur :	30
4. Facteurs déterminants le mode de transport à utiliser :.....	31
5. Les avantages et les inconvénients des modes de transport :	31
Conclusion.....	33
Chapitre 02 : Notions essentielles sur le crédit documentaire	34
Introduction	35
Section1 : les concepts fondamentaux sur le crédit documentaire.....	37
1. Les principes :.....	37
2-Définition :	37
3 .Les intervenants :	38
4-Procédure et mise en œuvre du crédit documentaire :.....	39
5. Mise en place d'un crédit documentaire	41
6. Le cadre législatif d'un crédit documentaire :.....	43
6.1Crédit et contrat :.....	44
6.2 Les Normes pour l'examen des documents :.....	44
6.3 La Contestation de la valeur des documents :.....	44
Section2 : Les types du crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....	46
1-Les types de crédit documentaire :.....	46
1.1 Le crédit documentaire révoqué :	46
1.2 Le crédit documentaire irrévocable :	46
1.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :	46
2. Les crédits documentaires spéciaux :	48
2.1 Le crédit « revolving »:	48
2.2 Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur) :	48
2.3 Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée) :	48
2.4 Le crédit « redclause » :.....	49
2.5 Le crédit documentaire “ transférable” :	50
2.6 Le crédit documentaire “ back to back” ou le Credoc adossé :.....	50

2.7 Le Credoc “green clause” :	51
3. Les modes de réalisation du crédit documentaire :	51
3.1 -Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue :	52
3.2 Le crédit documentaire réalisable par paiement par acceptation :	53
3.3 Le crédit documentaire réalisable par paiement différé :	53
3.4 Le crédit documentaire réalisable par négociation :	54
Section3 : Caractéristiques, risques, intérêts et limites du crédit documentaire	56
1- Les Caractéristiques du crédit documentaire :	56
2. Le Crédit documentaire à l’import et à l’export :	58
2.1 Les Caractéristiques à l’import :	58
2.2 Caractéristiques à l’export :	58
2.2.1 avantages en tant que vendeur :	59
2.2.2 Les avantages de crédit documentaire :	59
2.2.3 Les inconvénients du crédit documentaire :	59
3. Les risques liés à une opération de crédit documentaire :	59
Section 4 : La remise documentaire et l’importance du crédit documentaire dans, le développement du commerce international	61
1 .Définition de la remise documentaire :	61
2-Les intervenants :	62
3-Le mode d’exécution et de paiement :	62
4-Les formes de remise documentaire :	63
4.1 Documents contre paiement (D/P) : la banque remet les documents uniquement si le paiement est immédiat. Ce type de remise documentaire est sécurisant pour l’exportateur, mais il n’est pas à l’abri que l’acheteur refuse les documents et la marchandise.	63
4.2 Documents contre acceptation (D/A) : la banque ne délivre les documents à l’acheteur que s’il accepte une ou plusieurs traites qui seront payées plus tard. Ce type de remise documentaire n’est pas sécurisant pour le vendeur. L’exportateur demandera donc une garantie de la banque sur les traites.....	63
5-Les motifs de non-paiement et de non levée des documents :	64
6-Le mécanisme de déroulement d’une remise documentaire :	64
6.1 L’avis de sort :	65
7-Les avantages de la remise documentaire.....	66
8-Les inconvénients de la remise documentaire :	66

9-L'importance du crédit documentaire dans le développement du commerce international :	67
Conclusion :	69
Chapitre 03 : Présentation d'une opération de financement d'une transaction bancaire à l'international	70
Introduction :	71
Section 01 : la présentation générale de l'organisme d'accueil	72
1. Historique :	72
2. La définition de la banque et de la BADR :	73
2.1 La définition de la banque:.....	73
3.2 La définition de la BADR :	74
4. Objectifs et missions :	74
1.1 Les objectifs de la BADR :.....	74
1.2 Les missions de la BADR :.....	75
4. présentation de l'agence d'accueil	76
.....	77
Section 3 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.....	78
1. Présentation du contrat :	78
2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BADR, agence Souk Ahras: 78	
2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation:	79
2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle:.....	79
2.3.La constitution de la commission de domiciliation.....	80
3. L'ouverture du crédit documentaire import :	80
3.1. Pour l'importateur:	81
3.2. Pour le banquier:.....	82
3.2.1 La Procédure de comptabilisation:.....	83
. b) Emission du crédit documentaire:.....	84
- c) La réalisation du Credoc	84
4. L'apurement du dossier de domiciliation:	85
5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire:.....	86
- Explication du schéma -.....	86

Section 4 :L’analyse du crédit documentaire	89
1. Présentation de l’enquête par questionnaire :	89
2. Le questionnaire :	89
2.1. Questionnaire sur le crédit documentaire : Question01 : Quel est le statut de votre entreprise :	89
<i>U</i>	93
<i>Figure 10:les raisons de l’imposition du crédit documentaire</i>	94
Figure 11: les objectives de l’imposition du crédit documentaire.....	95
2.3. Questionnaire de satisfaction sur la banque BADR :	96
3. Analyse globale des résultats de l’enquête :	101
Section 5 : Remarques et recommandations	103
1. Remarque :	103
1.1. Le contrat commercial :	103
1.2. Le crédit documentaire :	103
1.3. La banque BADR :	104
2. Recommandations :	104
Conclusion du 3ème chapitre :	106
Conclusion générale.....	109