

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALE



**Mémoire de fin de cycle en vue d'obtention du diplôme de
Master en Sciences commerciales**

Option : Affaire Internationale

Thème :

**Le Rôle du Crédit Documentaire dans Les Opérations
du Commerce International**

**Étude de cas : La Banque Nationale d'Algérie
« BNA Agence 711 »**

Présenté et soutenu par :

M. AOUCI Youcef

Encadré par :

Pr BELKACEMI Mohand

11^{ème} PROMOTION – JUIN 2024

REMERCIEMENT

*Tout d'abord, je remercie **ALLAH** le tout miséricordieux de m'avoir donné la force, la volonté et la patience avec lesquelles j'ai réalisé ce travail.*

Le présent mémoire a été réalisé grâce à la participation effective et soutenue de diverses personnes.

*Pour commencer je veux adresser mes remerciements à **M. Mohand Amokrane BELKACEMI**, mon encadreur et **MD. Samia LARBES** pour ses grandes disponibilités et ses précieux conseils et ses encouragements tout au long du travail de mémoire.*

*Je remercie également **MD. Radia SAHLI**, Directrice de l'agence 711 de la **BNA** pour l'aide, l'orientation, le suivi et les conseils qu'elle m'a accordés.*

*Je remercie infiniment **M. Hamdi Cherif Amir**, chef département des commerces extérieures de l'agence de la **BNA** pour son aide précieuse.*

Mes remerciements vont aussi à toutes les personnes qui ont participé de près ou loin à mes recherches et à l'élaboration de ce mémoire.

*Enfin, aucun terme ne pourrait exprimer mes remerciements pour mes professeurs et les personnes qui ont contribué à ma formation et tout le staff de **L'EHEC**.*

Merci à vous tous...

DÉDICACE

Avec un énorme plaisir, un cœur ouvert et une immense joie, que je dédie ce mémoire à :

Mes très chers, respectueux et magnifiques parents ; Mama et Papa qui m'ont soutenu tout au long de ma vie ;

Mes frères Yaakoub, Mohamed Tayeb.

Ma sœur Sidra.

Et tous les membres de ma famille.

À tous mes amis : Mahrez, Alla, Malik, Islem, Mohamed, Wail.

Et tous mes amis de la cité universitaire

À mes collègues : Walid, et Amel qui m'ont beaucoup aidé.

Merci.

Liste des Tableaux

Tableau N°3.1 : Fiche signalétique de la BNA.....	52
Tableau N°3.2 : Le cachet de domiciliation.....	72
Tableau N°3.3 : La constitution de la commission de domiciliation.....	73
Tableau N°3.4 : Comptabilisation des commissions	76

Liste des Figures

Figure N° 1.1 : Mécanisme de traitement du crédit documentaire	12
Figure N°1.2 : Le crédit documentaire révocable	13
Figure N°1.3 : Le crédit documentaire irrévocable.....	14
Figure N°1.4 : Le crédit documentaire confirmé et irrévocable	15
Figure N°1.5 : Réalisation du crédit documentaire	19
Figure N° 2.1 : La Remise Documentaires	29
Figure N° 2.2 : Le déroulement de la remise documentaire	31
Figure N° 2.3 : Le déroulement d'un crédit fournisseur.....	33
Figure N° 2.4 : Le déroulement d'un crédit acheteur	34
Figure N° 3.1 : Organigramme générale de la Banque Nationale d'Algérie	54
Figure N° 3.2 : Organigramme de l'Agence BNA Sétif 711	57

Liste des Annexes

Annexe 1 : Guide d'Entretien.....	87
Annexe 2 : Le Contrat Commercial.....	88
Annexes 3 : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....	90
Annexe 4 : Facture pro-forma.....	93
Annexe 5 : Engagement.....	94
Annexe 6 : SWIFT MT700.....	95
Annexes 07 : fiche de contrôle modèle F.D.I.....	96

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
Credoc	Crédit Documentaire
CA	Chiffre d'Affaires
Rem doc	Remise Documentaire
CCI	Cambre de Commerce International
BM	Banque Mondiale
FMI	Fond Monétaire Internationale
OMC	L'organisation Mondiale du Commerce
BNA	Banque National d'Algérie
DA	Dinar Algérien
EUR	EURO
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limités
EXW	EX WORK
FOB	FREE ON BOARD
L/C	Lettre de Crédit
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée.
DRICE	Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT
CFR	COST AND FREIGHT
SBLC	Stand by Letter of Credit

Résumé

Le sujet de ce mémoire porte sur le rôle du Credoc au commerce international à travers cette recherche, nous avons essayé d'étudier le crédit documentaire et son rôle dans le financement des échanges International en mettant l'accent sur la Banque Nationale d'Algérie en abandonnant l'étude théorique sur la Banque Nationale d'Algérie, où nous avons suivi tout le crédit documentaire comme technique de financement du commerce international

En plus de connaître toutes les caractéristiques du commerce international et les moyens les plus appropriés pour assurer son système financier qu'il a traversé, et à la suite de l'étude, nous avons conclu que le crédit documentaire contribue un rôle efficace pour réduire les risques de paiement et assurer l'arrivée en toute sécurité des marchandises et du matériel.

Mots clés : Financement, Commerce International, Technique, BNA.

Abstract

The subject of this dissertation concerns the role of D.C in international trade through this research, we tried to study documentary credit and its role in the financing of international trade with emphasis on the National Bank of Algeria in abandoning the theoretical study on the National Bank of Algeria, where we followed all documentary credit as a technique for financing international trade.

In addition to knowing all the characteristics of international trade and the most appropriate means to ensure its financial system that it has gone through, and as a result of the study, we have concluded that documentary credit contributes an effective role in reducing payment risks and ensure the safe arrival of goods and materials.

Keywords: Financing, International Trade, Technique, BNA.

Sommaire

Introduction Générale	2
Chapitre I : Présentation de la Technique du Crédit Documentaire	4
Section 1 : Les principes et concepts principaux sur le crédit documentaire	5
Section 2 : Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....	13
Section 3 : Les caractéristique risque ; avantage ; inconvénients du crédit documentaire.....	20
Chapitre II : Les Opérations Du Commerce International	25
Section 1 : Les opérations financières ; définition et caractéristiques.....	27
Section 2 : La présentation et concept du commerce international et ses éléments fondamentaux... ..	37
Section 3 : La relation entre le crédit documentaire et le commerce international	46
Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	49
Section 1 : Présentation de la BNA	50
Section 2 : Présentation de la méthodologie de recherche adoptée	58
Section 3 : L'analyse des résultats de l'enquête et leur discussion	64
Conclusion générale	79
Bibliographie	82
Annexes	86

Introduction Générale

Le monde assiste actuellement à une expansion des transactions commerciales internationales, lesquelles sont devenues un pilier essentiel de l'économie mondiale. Ces transactions jouent un rôle crucial dans le développement des relations et des échanges commerciaux entre les nations toutefois, cette croissance a également engendré des complications dans les opérations commerciales, mettant en lumière le problème prépondérant du financement, désormais au cœur des défis du développement économique dans de nombreux pays¹.

Les chercheurs et les décideurs ainsi que les organisations économiques internationales s'orientent vers l'étude d'un sujet de la finance comme moyen de soutenir et de stimuler le domaine du commerce international et de contribuer à son développement d'une source financière qui favorise les projets d'investissement².

Pour favoriser la croissance et la prospérité des transactions commerciales internationales, les banques jouent un rôle crucial en offrant des services de financement sous forme de crédits documentaires, ces instruments bancaires, largement utilisés à l'échelle mondiale, facilitent la sécurisation des accords commerciaux en fournissant des facilités commerciales, le système de crédit documentaire est né de la nécessité de surmonter les obstacles liés à la distance géographique entre les vendeurs et les acheteurs opérant dans des pays différents, offrant ainsi une solution pour répondre aux besoins divergents des parties impliquées³.

Le financement est un processus essentiel pour répondre à tous les besoins des projets d'investissement ou des transactions commerciales, nécessitant une source automatisée fiable et efficace, l'idée de crédit est née, étroitement liée aux transactions commerciales internationales, contribuant ainsi à leur développement. Le financement du commerce international est donc crucial pour les banques, qui mobilisent leurs ressources dans le but de faciliter ces transactions entre pays. Les crédits documentaires jouent un rôle clé dans ce processus, offrant une garantie et une sécurité pour ce type de commerce, qui est parmi les plus importants en termes d'exploitation, d'investissement et d'orientation vers le commerce

¹ La Gouvernance de l'économie mondiale et le renouveau des politiques économiques actives dans Les pays en développement ;Dimitri Uzunidis, Lamia Yacoub ;Dans Marché et organisations 2009/2 (N° 9), pages 203 à 243

² Transformer la finance au Moyen-Orient et en Afrique du Nord;Rabah Arezki, Lemma W. Senbet;Dans Revue d'économie financière 2019/4 (N° 136), pages 289 à 314

³ <https://agicap.com/fr/article/credit-documentaire-transactions-internationales/> consulté le 19-05-2024 à 2:33

international. Ils représentent un engagement conditionnel de paiement de la part des banques, facilitant ainsi les opérations commerciales à l'échelle mondiale.

Ainsi, le crédit documentaire est considéré comme une technique de financement sophistiquée aux usages uniques dans le domaine. Parce qu'il apporte des éléments de confiance, de sécurité et de réassurance dans les transactions commerciales, car c'est un outil de garantie et un contrôle efficace dans le domaine de l'importation et de l'exportation, qui contribuent efficacement à faciliter les transactions commerciales, car il s'agit de l'une des opérations de crédit les plus importantes que les banques traitent pour faciliter et financer le commerce internationale, tel qu'il s'opère à un rythme rapide dans les échanges internationaux, par l'intervention de Les banques relevant de cette technique, amenant ainsi les concessionnaires économiques dans le domaine du commerce international.

Le choix de notre thème est de connaître, et aussi appréhender, l'importance et la place de crédit documentaire au sein de **la Banque Nationale Algérienne**, ainsi de comprendre la relation existante entre le crédit documentaire et les opérations du commerce internationale. Autrement dit ce travail cherche à révéler le rôle de crédit documentaire dans le financement des opérations du commerce international ; pour répondre à la problématique suivante :

✚ Quel est le rôle de crédit documentaire dans les opérations au niveau du commerce international ?

Pour mieux comprendre cette problématique nous répondrons aux questions suivantes :

- ✚ Qu'est-ce que les principes et concepts principaux du crédit documentaire ?
- ✚ Quelle sont les types du crédit documentaire et les modes de sa réalisation ?
- ✚ Qu'est-ce qu'on les opérations du commerce extérieurs ?
- ✚ Quelle est la relation entre le commerce international et le Credoc ?
- ✚ Comment financer une opération d'importation par le crédit documentaire ?

Pour trouver des éléments de réponse à notre problématique et aux questions secondaires formulées ci-dessus, nous tentons de tester les hypothèses suivantes :

- ✚ **1^{er} Hypothèse** : Le crédit documentaire permet de sécuriser les opérations du commerce international ;
- ✚ **2^{ème} Hypothèse** : Le crédit documentaire garantit le paiement de l'exportateur ;

Notre objectif à travers cette recherche est de :

- ✚ Clarifier la relation entre le crédit documentaire et le commerce international ;
- ✚ Comprendre la relation existante entre le crédit documentaire et les opérations du commerce internationale ;
- ✚ Connaitre l'importance et la place de crédit documentaire au sein de la Banque Nationale Algérienne ;
- ✚ Révélé le rôle de crédit documentaire dans les opérations du commerce international.

Pour la méthodologie de notre recherche, nous avons déployé l'approche descriptive et analytique :

- ✚ **Descriptive** : Nous avons utilisé cette approche dans la partie théorique, afin de mieux cerner les concepts clé de notre thème le rôle du crédit documentaire dans les opérations du commerce international. Notre étude s'est axée sur une recherche bibliographique (documentaire, ouvrages, articles, revues, et lois), le webographie ;
- ✚ **Analytique** : Nous avons utilisé cette approche dans la partie pratique, basant sur une étude de cas réalisée au niveau de la BNA. Et nous avons utilisé la technique d'observation et la technique d'entretien.

Quant à la collecte des informations nécessaires afin d'élaborer ce mémoire, nous avons consulté plusieurs ouvrages et mémoires liés au sujet, nous avons fait recours à l'internet pour avoir accès aux études les plus récentes. Nous avons enrichi notre recherche par le stage effectué au sein de la Banque National Algérienne « BNA » du 26/02/2024 jusqu'au 26/05/2024, à la Département Des Relations Extérieures.

Afin de réaliser les objectifs cités au-dessus, notre mémoire sera présenté en deux parties. La première sera consacrée à la partie théorique. Elle englobe deux chapitres. Le premier chapitre clarifiera une présentation sur la technique du crédit documentaire, ses types, et ses caractéristiques ; risque ; avantage ; inconvénients. Le deuxième chapitre inclura en premier les opérations du commerce international, puis la relation entre le commerce international et le Credoc. La seconde partie fera l'objet de notre cas pratique. Dans un premier temps, nous présenterons la Banque National Algérienne. Ensuite, nous expliquerons les outils méthodologiques utilisés pour répondre à notre questionnement et enfin nous présenterons les résultats de notre recherche sur le terrain et nous les analyserons

Chapitre I :
Présentation de la Technique du
Crédit Documentaire

Le crédit documentaire est considéré comme l'une des techniques les plus importantes utilisées dans les opérations de paiement et de financement du commerce international, car il se caractérise par la rapidité et la sécurité⁴.

Dans le travail des banques, devenant ainsi l'une des techniques bancaires largement utilisées, en raison de ce qu'elle fournit des garanties aux exportateurs comme aux importateurs, pour attirer l'attention de nombreux pays, C'est ce qui a donné à l'exportateur et à l'importateur la possibilité d'accepter l'accord sur le type et la quantité dans laquelle il est fabriqué⁵, le Règlement commercial, qui permet de coordonner le moment du paiement avec la livraison, devenant ainsi une opération de financement Le commerce repose principalement sur des lettres de crédit .

De ce fait, l'objectif de ce chapitre est de présenter les principes et concepts principaux du crédit documentaire. Ensuite, la deuxième section porte sur les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation. Enfin, les caractéristiques risque ; avantage ; inconvénients du crédit documentaire seront présentés dans la dernière section.

Section 1 : Les principes et concepts principaux sur le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un mécanisme financier crucial dans le commerce international, offrant une sécurité aux deux parties en garantissant le paiement au vendeur dès que les documents conformes sont présentés⁶.

1. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'une des méthodes les plus courantes dans les opérations de commerce extérieur, afin de réduire le risque auquel les exportateurs et les importateurs peuvent être exposés à travers le processus d'exécution par les parties de leurs obligations qui y sont spécifiées. En conséquence, nous arrivons à la définition du crédit documentaire selon à la fois la jurisprudence et la loi⁷.

⁴ <https://agicap.com/fr/article/credit-documentaire-transactions-internationales>: consulté le 12/04/2024 à 10 :03

⁵ Haddadi Nadjat « Etude des garanties bancaires à première demande dans le commerce international », mémoires de fin d'études, Université A. Mira, Bejaia2023, consulté le 12/04 à 15 :53

⁶ <https://www.lemoci.com/3-les-solutions-de-paiement/> consulté le 13/04/2024 à 09 :12

⁷ Walid Al-Ayeb et Lahlou Bukhari, L'économie des banques et des technologies bancaires, première édition, Hussein Al-Asria, Beyrouth 2013, page 217

1.1. Définition jurisprudentielle du crédit documentaire

Plusieurs tendances jurisprudentielles ont émergé dans la définition du crédit documentaire, certaines d'entre elles disant que le crédit documentaire est celui ouvert par la banque à la demande d'une personne dénommée responsable, quel que soit sur la méthode de mise en œuvre, c'est-à-dire s'il s'agit d'une acceptation quantitative de celui-ci, d'une remise ou du versement d'un montant à un client la commande et est garantie par la possession de documents représentatifs des marchandises en route ou destinées à l'expédition⁸.

Un autre l'a défini comme un outil de financement à court terme et de paiement des transactions commerciales internationales⁹. Alors que certains juristes ont adopté une autre approche dans leur définition du crédit documentaire en tant qu'acte juridique unilatéralement, et ce n'est qu'une disposition qui crée une obligation de la part de la banque qui ouvre des crédits. A la disposition d'une tierce personne dénommée bénéficiaire, une somme d'argent à la demande du donneur d'ordre, le droit de la banque de recouvrer le montant auprès du client comprend le droit d'une hypothèque avec dépossession qui est restituée aux documents les marchandises représentent l'importateur¹⁰.

Comme certains l'ont défini comme un acte juridique où la banque d'origine s'engage à verser à des tiers désignés par le bénéficiaire ou l'ordonnateur un montant spécifié, conformément aux instructions acceptées, soit directement, soit par l'intermédiaire d'une autre banque. Ceci est conditionné à la présentation de documents conformes aux termes et aux descriptions convenus préalablement¹¹.

1.2. La définition juridique du crédit documentaire

Les crédits documentaires sont définis dans le Bulletin ICC n° 500 de 1993, qui comprend les Principes et coutumes uniformes des Crédits documentaires. Cet article et le prospectus actuel fournissent des synonymes pour ces termes (crédits de garantie), comme mentionné ci-dessous.

⁸ Saeed Ahmed Saleh Farag, Décision jurisprudentielle sur les crédits documentaires dans les transactions bancaires, Revue de l'Université civile internationale, numéro 5, Mali Zia, 2013, p. 136




⁹ <https://elearning.univ-bejaia.dz/> consulté le 13/04/2024 à 21 :42

¹⁰ Balaisa et Muhammad Al-Taher, Obligations of the Bank in Documentary Credit, Halabi Human Rights Publications, Beyrouth, Première édition, 2012, p. 9

¹¹ Hussein Diab, Crédits documentaires commerciaux, Institut universitaire d'études, d'édition et de distribution, Beyrouth, Edition 1999, p.13

Lorsque le terme "crédits" est utilisé, il fait référence à tout arrangement nommé ou autorisé conformément à la banque (l'émetteur du crédit), agissant soit à la demande et sur les instructions de toute personne.

Le client (demandeur d'ouverture de crédit) ou en son nom doit :

-  Effectuer un paiement ou donner des instructions au bénéficiaire par une tierce partie, ou accepter et payer les retraits effectués par le bénéficiaire.
-  Autoriser une autre banque à effectuer le paiement ou à accepter et payer de tels retraits.
-  Autoriser une autre banque à négocier contre des documents, sous réserve que ces documents soient entièrement conformes aux exigences de l'accréditation.

Pour l'application de ces articles, les succursales de la banque situées dans d'autres pays sont considérées comme une banque indépendante.¹²

Comme spécifié dans le Bulletin n° 600, qui contient le dernier amendement aux Règles uniformes pour les crédits documentaires en juillet 2007, dans le texte de son article 2 : par crédit, on entend toute confirmation, quelle qu'en soit la dénomination, irrévocable et qui constitue de ce fait un engagement spécifique de la banque émettrice de répondre aux correspondances...¹³

Certaines législations juridiques ont également traité de la définition du crédit documentaire, à savoir :

Tel que spécifié dans la loi égyptienne sur le commerce n° 17 de 1999 dans le texte de l'article 341/1 comme un contrat selon lequel la banque s'engage à ouvrir un crédit à la demande d'un de ses clients, et l'affaire est poursuivie en faveur d'un autre. La personne désignée bénéficiaire garantit les documents représentatifs de l'argent transféré ou destiné à être transféré

Le contrat de crédit documentaire est distinct du contrat pour lequel le crédit a été ouvert, et la banque reste extérieure à ce dernier. Ce contrat est réglementé par des normes générales et

¹² Une banque indépendante est une institution financière qui fonctionne de manière autonome, sans affiliation à une entité financière plus grande.

¹³ Principes unifiés et crédits documentaires douaniers, Bulletin n° 600, publié en 2007 par la Chambre de commerce internationale, Cooperative Printing Presses Workers Association, Jordanie, p. 25

non spécifiques à ce type de règles énoncées dans les normes Standard pour les crédits documentaires du commerce international.

Au sens de la loi tunisienne dans le texte de l'article 720 Le crédit documentaire est un crédit, il est ouvert par une banque sollicitant l'affaire au profit d'un client de cette dernière et garantissant possession et crédit. Le crédit documentaire est indépendant du contrat de vente, qui peut en être le fondement¹⁴.

Quant au législateur algérien, il s'est contenté de donner une définition générale à tous les moyens de Paiement par le texte de l'article 69 de l'ordonnance 03-11 portant loi monétaire et de crédit modifiée « Les moyens de paiement sont l'ensemble des outils qui permettent à chacun de Transfert d'argent, quelle que soit la caution ou la méthode technique utilisée. »

La définition du crédit documentaire influence sa légalité. Ce contrat est examiné par la législation et la jurisprudence sous différents angles, notamment en ce qui concerne l'engagement de la banque envers le vendeur bénéficiaire. Cependant, il reste essentiellement un accord entre les parties sur le contenu de l'accréditation, qui représente un mode de paiement basé sur des documents liés aux marchandises.

2. L'importance du crédit documentaire

L'accréditation documentaire est considérée comme une procédure légale officielle qui garantit à tous les clients leurs droits de manière transparente et légale, car son importance réside dans ce qui suit :

- ✚ Le fondement de la relation entre la banque et le client réside dans l'instruction pour ouvrir le crédit documentaire.
- ✚ La demande d'ouverture de crédit s'apparente à un contrat officiel régissant les relations de la banque avec son ouvreuse de crédit.
- ✚ L'importateur est sûr que les marchandises arriveront conformément aux conditions convenues.
- ✚ Facilite les opérations du commerce international, notamment sur le plan financier, qui constituait un frein à la diffusion et à l'expansion du commerce international, les banques jouant ainsi le rôle de médiateur auquel le client et l'acheteur font confiance.

¹⁴ Ali Jamal Al-Din Awad, Crédits documentaires, Étude de la jurisprudence, jurisprudence, règles comparées et internationales de 1983, sans édition, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Le Caire, Égypte, 1993, p. 10

3. Mécanisme de traitement du crédit documentaire

3.1. La performance interne

Il y a trois parties impliquées dans le crédit documentaire, qui sont les principales parties, et une quatrième partie vient à leur côté, qui est la banque qui fournit le conseil, la confirmation ou le renforcement. Voici la définition de chaque partie¹⁵.

3.1.1. L'acheteur (donneur d'ordre)

Est celui qui demande l'ouverture du crédit, et le crédit se présente sous la forme d'un contrat entre lui et sa banque. Il comprend tous les points exigés par l'importateur auprès de l'exportateur.

3.1.2. La banque ouvrant le crédit (émettrice)

Est la banque auprès de laquelle l'acheteur soumet la demande d'ouverture de crédit. Dans le cas où celui-ci est agréé et que l'acheteur accepte les conditions de la banque, il ouvre le crédit et l'envoie soit directement au bénéficiaire dans le cas d'un crédit simple, soit à l'un de ses messagers dans le pays du vendeur dans le cas d'une deuxième banque participant au processus de crédit documentaire.

3.1.3. Le vendeur (le bénéficiaire)

C'est la source qui met en œuvre les termes du crédit pendant sa durée de validité, et dans le cas où il est notifiant le crédit pris en charge par la banque expéditrice dans son pays, la rédaction de la notification est comme un nouveau contrat entre lui et la banque expéditrice, et selon ce contrat le bénéficiaire reçoit le prix de la marchandise s'il soumet les documents conformément aux conditions du crédit.

3.1.4. La banque correspondante (notificatrice)

Est la banque qui informe le bénéficiaire du texte de la lettre de crédit reçue de la banque émettrice du crédit dans les cas où plus d'une banque est impliquée dans l'exécution du processus de crédit documentaire. Cette banque émettrice peut ajouter son renfort au crédit, et

¹⁵ Ashour Kattoush, Qourin Haj Qweider, Le rôle du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur, Intervention lors du Forum international sur les politiques de financement et leur impact. On Developing Economies and Institutions, Université de Biskra, 2006, pp. 05-06

elle s'engage à respecter l'engagement que la banque émettrice y a adhéré, et on l'appelle ici la banque de renfort.

3.2. Documents requis par le crédit documentaire

Les documents requis dans le crédit documentaire reflètent l'intention des parties d'exécuter le contrat, en plus il constitue la base sur laquelle se fonde le règlement financier avant la réception effective des marchandises, qui sont :

3.2.1. La facture (ou facture pro forma)

La facture reprend toutes les informations relatives à la marchandise, telles que la quantité, la qualité, les prix...etc.

3.2.2. Un connaissement et transport

Qui est un document dans lequel le capitaine du navire identifie qu'il a expédié les marchandises afin de les transporter et de les livrer à son propriétaire, et dans ce cas si le moyen de transport n'est pas un bateau à vapeur, il nécessite la délivrance d'un document selon le moyen de transport utilisé.

3.2.3. La police d'assurance

Qui sont des documents qui assurent les marchandises expédiées contre tous les risques éventuels auxquels elles pourraient être exposées pendant le transport.

3.2.4. Les certificats douaniers

Qui sont divers documents qui prouvent le lieu où les marchandises sont soumises à toutes les procédures douanières.

3.2.5. Les certificats d'origine

Qui sont des certificats qui prouvent le lieu de fabrication des marchandises et leur pays d'origine.

3.2.6. Les certificats de guidage et de contrôle

Qui sont les documents qui prouvent que les marchandises sont soumises à l'inspection par les organismes de contrôle afin de garantir l'intégrité des informations figurant sur la facture (poids, spécifications...).

3.2.7. Les certificats médicaux

Qui sont tous des certificats sanitaires délivrés dans le but d'assurer la sécurité des marchandises des aspects sanitaires et chimiques¹⁶.

3.3. Le déroulement du processus d'accréditation documentaire

Les étapes du processus de crédit documentaire peuvent être divisées en quatre étapes qui débutent après la conclusion du contrat de vente, à savoir ¹⁷.

3.3.1. Ouverture du crédit documentaire

Le crédit documentaire est ouvert selon les étapes suivantes :

- ✚ Le donneur d'ordre signe la demande d'ouverture de crédit, dans laquelle il clarifie avec précision les données nécessaires conformément aux conditions convenues avec l'exportateur dans le contrat de vente.
- ✚ La banque vérifie toute opération pouvant fournir la couverture financière nécessaire, que ce soit par son compte ouvert chez elle ou par des facilités de crédit.
- ✚ Immédiatement après que le client a rempli son obligation de présenter les garanties convenues, la banque informe le bénéficiaire (l'exportateur) d'ouvrir un crédit en sa faveur par la banque expéditrice de son pays, en envoyant une lettre de crédit qui comprend toutes les données et conditions du crédit, ainsi qu'une demande de confirmation du crédit par la banque émettrice dans le cas où le client donne des instructions en ce sens.
- ✚ Après avoir informé le bénéficiaire de sa banque de l'ouverture du crédit en sa faveur, il vérifie à son tour que le texte et les conditions du crédit sont conformes à ce qui avait été convenu dans le contrat de vente.

3.3.2. L'utilisation du crédit documentaire

Après que l'exportateur ait accepté les conditions contenues dans la lettre de crédit, toutes les parties procèdent à la mise en œuvre de leurs obligations pratiques, car l'exportateur expédie les marchandises et délivre le document d'expédition, qui représente une preuve concluante de l'expédition de la marchandise à l'importateur. Ensuite, l'émetteur soumet à sa banque les documents requis dans le délai imparti et après avoir observé les conditions de forme et de fond.

¹⁶ Al-Tahir Latrash, référence précédente, p. p. : 117-118

¹⁷ P. Guarsuault S. Priami : les opérations bancaires à l'international, banque – éditeur, Paris, 1999, P 131-140.

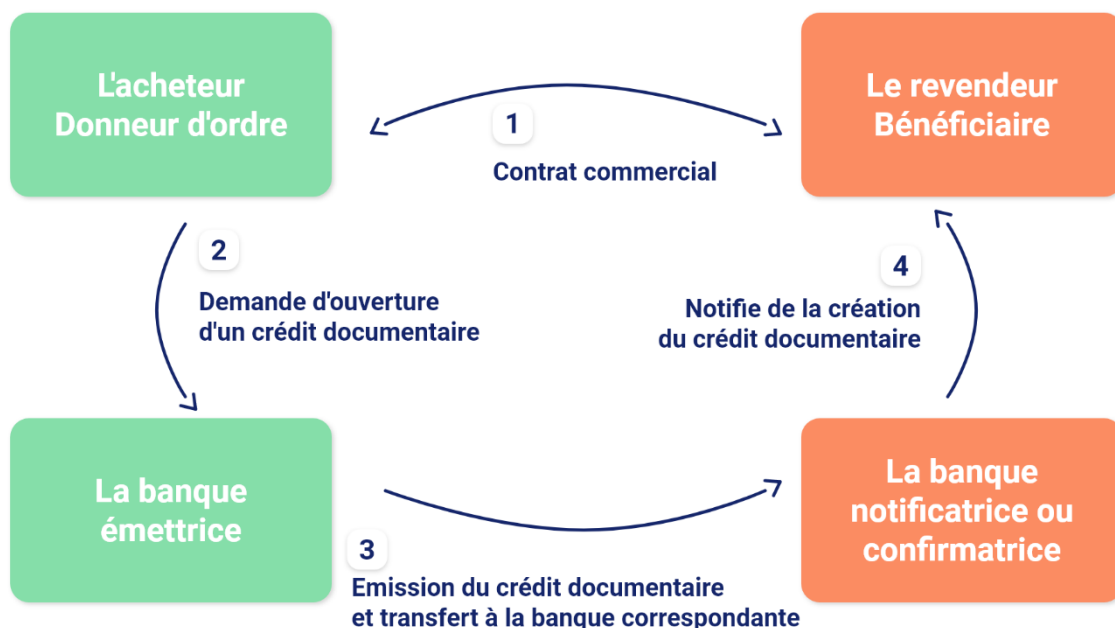
3.3.3. Exécution ou vérification du crédit documentaire

Après avoir examiné, audité et constaté la conformité des documents, la banque confirme le crédit documentaire et le met en œuvre conformément à l'accord et envoie les documents à la banque qui a ouvert le crédit, qui à son tour vérifie qu'ils sont présentés dans les limites de validité du crédit et qu'ils remplissent toutes les conditions demandées par le client.

3.3.4. Règlement du crédit documentaire

La banque ouvrant le crédit transfère à la banque confirmatrice le montant du crédit conformément à l'accord, et la banque ouvrant le crédit remet les documents à ses clients afin qu'elle puisse réceptionner la marchandise.

Figure N° 1.1 : Mécanisme de traitement du crédit documentaire



Source : Article de Manolo Munoz Lagadec 03/11/2023 consulté le 15/04/2024 à 21 :05

Dans cette section, nous avons vu les principes et concept principaux sur le crédit documentaire reposent sur l'indépendance par rapport à la transaction commerciale sous-jacente et la stricte conformité aux termes et conditions convenus, assurant ainsi la confiance et la fiabilité dans les échanges internationaux.

Section 2 : Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation

Le crédit documentaire présente plusieurs types adaptés aux besoins du commerce international. Le crédit documentaire irrévocable offre une garantie solide, ne pouvant être modifié sans consentement mutuel, tandis que le crédit documentaire révocable peut être annulé sans préavis, offrant plus de flexibilité mais moins de sécurité.

1. Les types de crédit documentaire

Il existe plusieurs divisions de crédit documentaire et nous allons nous concentrer sur les types les plus importants et les plus courants et utilisés dans le monde des affaires et des échanges internationaux.

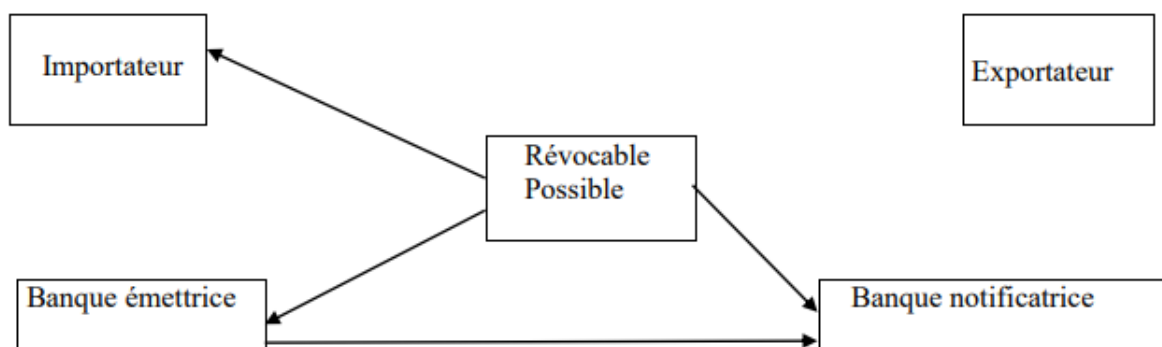
1.1. En matière d'obligations bancaires

Ce type de crédit apparaît lorsqu'une banque (L/C irrévocable) :

1.1.1. Le crédit documentaire révocable

L'importateur ouvre un crédit documentaire en faveur de son client (l'importateur) et en informe l'exportateur, mais sans s'engager devant lui, et en conséquence le crédit documentaire révocable n'est pas considéré comme une garantie suffisante pour régler les dettes de l'importateur envers l'exportateur, et il peut être annulé en un instant, et ces points négatifs rendent ce type de crédits documentaires rare d'utilisation.

Figure N°1.2 : Le crédit documentaire révocable

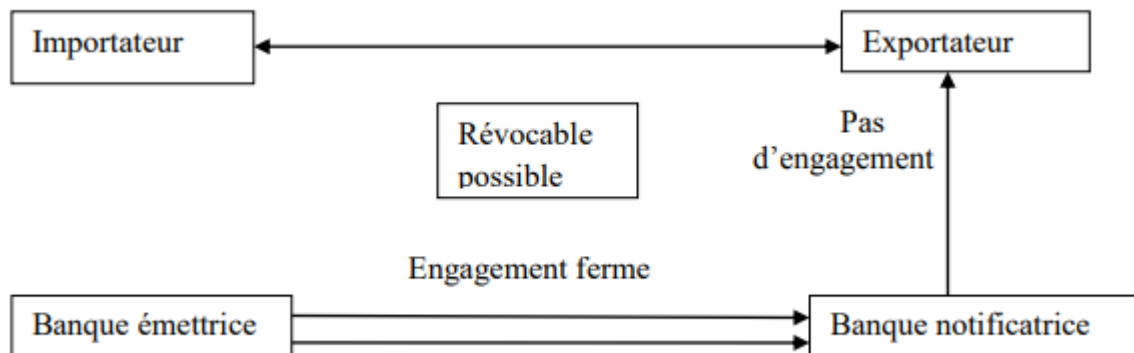


Source : Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 34.

1.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable est le mécanisme par lequel la banque de l'importateur s'engage à régler les dettes de ce dernier envers l'exportateur, et il est irrévocable car la banque de l'importateur ne peut revenir sur son engagement de payer tant qu'elle n'a pas obtenu le consentement de toutes les parties.

Figure N°1.3 : Le crédit documentaire irrévocable



Source : Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 35.

1.1.3. Le crédit documentaire confirmée et irrévocable

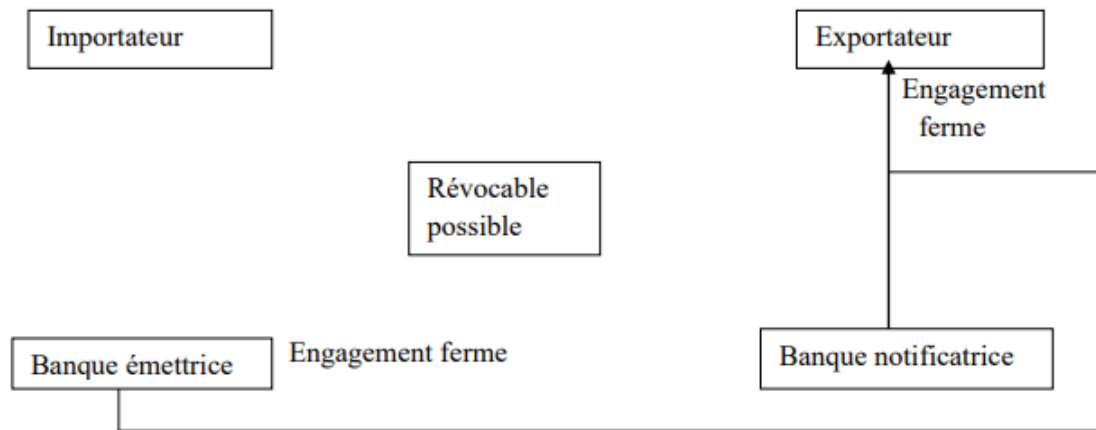
Le crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, c'est-à-dire l'engagement de la banque émettrice et la banque du pays où se trouve le vendeur (la banque confirmatrice) Il s'agit d'informer la banque. La banque peut demander une confirmation de l'émetteur suit les instructions de l'acheteur, si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la possibilité de demander cette confirmation à la banque notificatrice.

Dans tous les cas, la lettre de confirmation permet au vendeur de recevoir le paiement dans son pays, cela élimine le risque de non-transfert et réduit les délais de paiement, c'est la forme la plus sécurisée¹⁸

¹⁸ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 1995, Page 340.

Certains pays refusent d'entériner le principe, compte tenu de l'engagement Leur banque, la banque émettrice suffit, comme c'est le cas en Iran. Par conséquent, le vendeur doit demander à sa banque d'assumer le risque bancaire et à ses frais¹⁹

Figure N°1.4 : Le crédit documentaire confirmé et irrévocable



Source : Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 36.

1.2. En ce qui concerne de la forme ou la présentation de l'accréditation

1.2.1. Le crédit documentaire est entièrement ou partiellement transférable

Un autre bénéficiaire, souvent désigné comme le deuxième bénéficiaire, peut être impliqué dans le crédit documentaire. Souvent, le premier bénéficiaire du crédit agit en tant qu'intermédiaire ou agent de l'importateur dans le pays d'origine. Il est généralement requis que le crédit soit ouvert en faveur du premier bénéficiaire pour qu'il puisse le transférer ensuite au véritable fournisseur de la marchandise moyennant une commission ou en profitant des prix fixés par l'accréditation et des prix négociés avec le fournisseur. Le premier bénéficiaire ne peut pas modifier les termes et conditions du crédit ouvert, à l'exception du droit de changer le nom du bénéficiaire auquel le crédit est transféré, ainsi que le prix unitaire et le montant du crédit. Habituellement, la date de validité du crédit transféré est fixée plusieurs jours avant l'expiration du crédit d'origine, tandis que les autres conditions demeurent inchangées, sauf approbation contraire de l'émetteur initial.

¹⁹ POULAIN Elisabeth et MASSABIE-François, Lexique du commerce international, Edition Bréal, Paris, 2002, Page 76.

1.2.2. Le crédit documentaire non transférable

Dans ce type de crédit : (L/C est non transférable) le bénéficiaire doit utiliser le crédit lui-même, c'est-à-dire qu'aucun autre bénéficiaire ne peut l'utiliser, ce type d'agrément est utilisé en cas de : (Crédit circulaire ou renouvelable)

1.2.3. Accréditation circulaire ou renouvelable

Un accord pour livrer les marchandises à l'acheteur par lots à intervalles réguliers, en important de grandes quantités de marchandises et en les recevant par lots, au lieu d'ouvrir un crédit documentaire pour chaque paiement, un crédit est ouvert, qui est automatiquement renouvelé périodiquement à l'expiration de sa durée et de sa valeur, sans qu'il y ait la nécessité d'ouvrir un nouveau crédit documentaire à chaque fois.

1.3. En termes de mise en œuvre du crédit documentaire

1.3.1. Crédit documentaire à vue ou à vue exécuté L/C lors de l'exécution

Est un mécanisme par lequel le bénéficiaire peut obtenir le montant de la transaction auprès de sa banque dès qu'il en fait la demande et fournit les documents requis. Une fois que ces documents sont présentés et vérifiés comme conformes, la banque de l'émetteur transfère immédiatement le montant convenu au bénéficiaire. Ces documents peuvent être ceux déjà reçus par la banque ou ceux devant être fournis par le bénéficiaire (l'exportateur).

1.3.2. Crédit documentaire obtenu par négociation

Le crédit documentaire obtenu par négociation est parfois appelé crédit documentaire déductible, selon lequel le vendeur peut s'engager auprès de la banque à déduire la lettre de change qu'il retire à l'acheteur selon certaines conditions, achat de certains documents (une opération spécifique) tirés par une lettre de change tirée de l'une des trois parties : l'acheteur, la banque du donneur d'ordre, la banque déclarante auprès du bénéficiaire (l'émetteur) du prêt avec déduction des frais de ce processus, sinon les commissions de négociation sur la facture seront payées jusqu'au paiement effectif de celle-ci, par l'intermédiaire de la banque notifiée (l'émetteur).

1.3.3. Le crédit documentaire exécuté par acceptation et paiement différé (L/C d'acceptation et de paiement différé)

Dans le cadre de ce crédit, la banque émettrice ou son mandataire, en cas de regroupement, accepte les traites incluses avec les documents fournis par le bénéficiaire ou s'engage à payer la valeur des documents à l'échéance. Cette disposition est appliquée lorsque l'exportateur ouvre un crédit commercial à l'importateur pour une période déterminée, soit en acceptant les traites dans les factures fournies, soit en réglant la valeur envoyée sans accepter les traites²⁰.

2. Les modes de la réalisation du crédit documentaire

La banque, après avoir terminé le processus d'examen des documents requis dans la lettre de crédit, et s'être assurée de leur intégrité et de leur conformité avec les ressources dans les commandes du client de l'acheteur. Il passe à la dernière étape du Crédit Documentaire en l'exécutant, ce qui se fait généralement de l'une des manières suivantes.

2.1. Réalisation du crédit documentaire par paiement immédiat²¹

L'exécution par paiement est approuvée lorsque l'approbation inclut l'état des documents contre paiement tôt ou tard, le paiement immédiat ne pose aucun problème, qu'il soit effectué en espèces sur le compte du bénéficiaire soit par chèque si le paiement est obligé de remettre les pièces justificatives à la banque, et en cas de paiement immédiat il est permis de payer la valeur du crédit par la méthode de compensation lorsque ses conditions sont remplies, car il s'agit d'une méthode de paiement normale et dans le cas où les documents sont soumis par une autre banque, puis remplis par la banque exécutante. Le compte est établi entre les deux banques, et un autre règlement a lieu entre le bénéficiaire et la banque qui a délivré les documents son intention²².

²⁰ Abdel-Ghani Mazout, Crédit documentaire et commerce électronique, Publications des droits de l'homme Al-Halabi, Liban, 01e édition. 2006, p. : 27, -1

²¹ Saadi Abdel Halim, Les crédits documentaires, un système de droit privé, mémoire de maîtrise, Filière Droit des Affaires, Faculté de Droit et des Sciences Politiques, Université de Constantine, 2001, p. 22

²² Ali Al-Amir Abraham, Obligations de la Banque d'examiner les documents concernant les crédits documentaires dans les contrats de commerce international et sa responsabilité, édition, 2004, Dar Al-Nahda, Le Caire, Égypte, pp. 344,345

2.2. Exécuter le crédit documentaire par l'acceptation

Cette procédure implique un engagement de la banque acquise à accepter la traite présentée par le vendeur pour approbation. L'acheteur y appose son acceptation en échange de l'obtention des documents conformes aux conditions du crédit. Une fois ces documents obtenus, le crédit prend fin avec le paiement de la facture à son échéance. Si le bénéficiaire du crédit (le tireur) présente la traite avant qu'elle ne soit acceptée par la banque, le crédit est mis en œuvre par l'acceptation de la traite.

L'exécution du crédit se termine avec le paiement de la facture à son échéance. Il convient de noter que le bénéficiaire cherche souvent à escompter la traite auprès de sa banque avant l'échéance, car il peut la négocier avec d'autres lorsqu'il devient porteur, commençant à la traiter comme n'importe quelle autre traite ordinaire.

2.3. Exécution du crédit documentaire par escompte

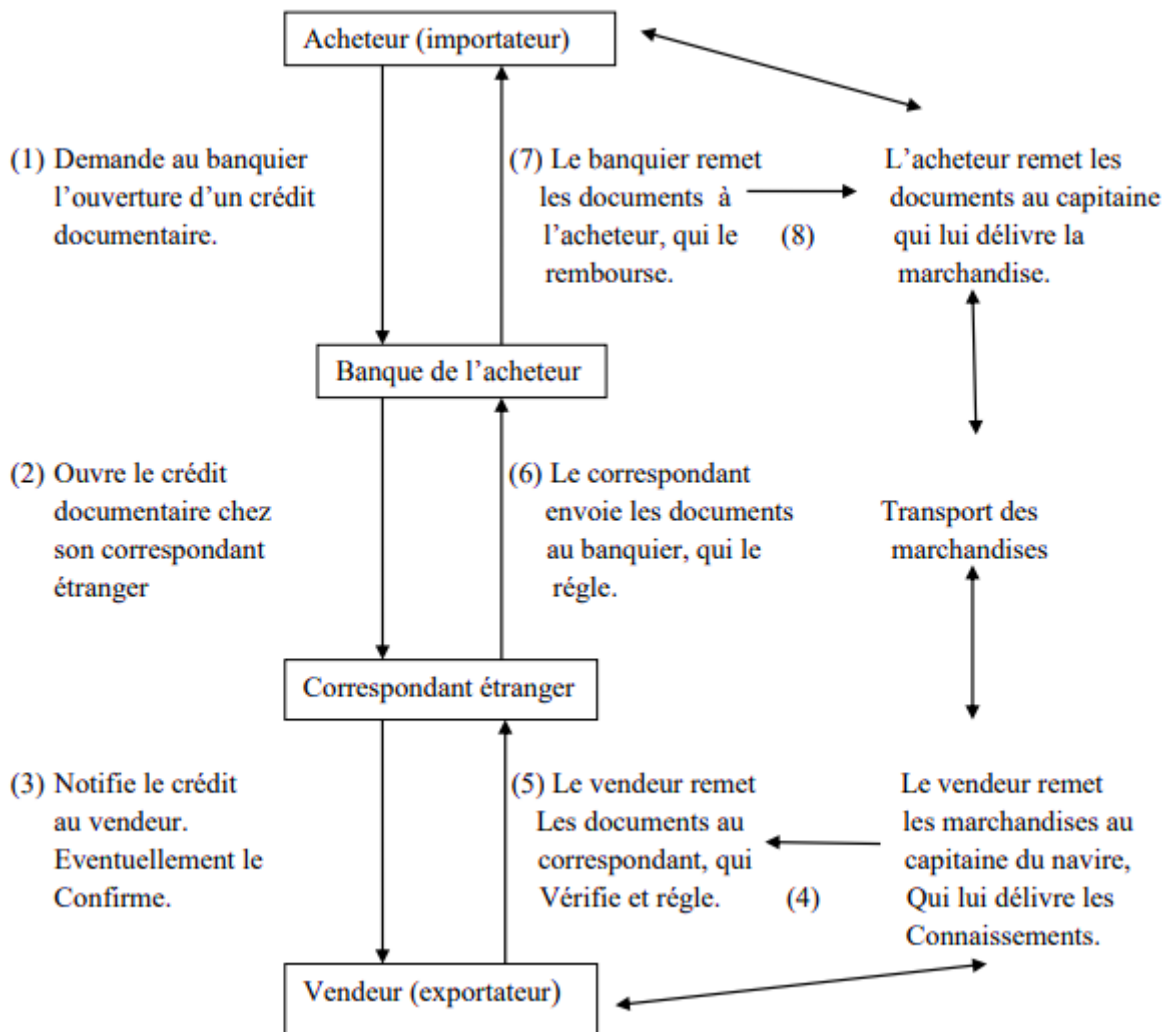
Le rabais ou l'escompte, tel que stipulé à l'article 10 des Règles et Coutumes Uniformes²³ ; implique le paiement de la valeur de la lettre de change ou des documents par la banque autorisée à le faire. Par conséquent, le montant du bon que le vendeur présente avec les documents à la banque bénéficiaire est déduit, conformément au contrat de crédit, et peut être prélevé sur la banque bénéficiaire, le courtier, ou encore sur la banque intermédiaire ou l'acheteur, selon ce qui est spécifié dans le crédit.

Ceci est également confirmé par le texte de l'article 9, paragraphe A/7, qui indique qu'un crédit est octroyé au bénéficiaire. La banque bénéficiaire paiera la valeur des documents et des retraits présentés par le bénéficiaire en toute confiance, sans engager de recours contre les tireurs ou porteurs de lettre de change de bonne foi²⁴

²³ Voir article 10 du Code uniforme 600 pour les crédits documentaires

²⁴ Voir l'article 9 du Bulletin 600 des normes et pratiques internationales standard Crédits documentaires

Figure N°1.5 : Réalisation du crédit documentaire



Source : DESPESAILLES.P, Vos relations d'affaires avec la banque, in Encyclopédie pratique pour la vie des affaires, 4^{ème} éditions, Edition Delmas, Paris, 1970, Page 25

Les crédits documentaires se déclinent en divers types, tels que le crédit documentaire irrévocable, le crédit documentaire révocable. Leur réalisation peut s'effectuer par paiement à vue, à terme ou par acceptation, offrant ainsi des options flexibles pour les transactions internationales, tout en assurant la sécurité des parties impliquées grâce à la vérification rigoureuse des documents conformes aux termes convenus.

Section 3 : Les caractéristique risque ; avantage ; inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages indéniables tels que la sécurisation des transactions internationales, la réduction des risques de non-paiement et la facilitation du commerce. Cependant, il comporte des inconvénients potentiels, notamment des coûts élevés et une complexité administrative.

1. Les caractéristiques du crédit documentaire

A travers les définitions retenues pour le crédit documentaire, il nous apparaît clairement qu'il se caractérise par plusieurs caractéristiques²⁵.

1.1 Caractéristique de garantie

- ✚ Le crédit documentaire garantit à l'acheteur qu'il recevra la marchandise dans les mêmes conditions qu'il a contractées avec le vendeur, et en contrepartie, il garantit au vendeur qu'il respectera le prix de la marchandise et donc en échange de son le respect des conditions fixées dans la lettre de crédit, étant entendu que l'engagement de la banque à son égard est définitif, direct et indépendant du contrat de vente qui lui est fondé.
- ✚ Le crédit documentaire joue un rôle important en matière de crédit.

1.2 Le crédit immobilier de l'acheteur ou du vendeur

1.2.1. Pour l'acheteur

- ✚ Il lui permet d'obtenir des facilités bancaires représentées par le fait de ne payer à la banque qu'une fois assuré de l'intégrité et de l'authenticité des documents.
- ✚ Cela lui permet aussi de vendre les marchandises avant même de les avoir reçues.

1.2.2. Pour le vendeur

- ✚ Il peut obtenir la valeur de crédit une fois qu'il soumet les documents requis à la banque, dont le plus important est une caution L'expédition qui prouve l'expédition de la marchandise, c'est-à-dire que la marchandise a quitté sa possession et est en route vers l'acheteur.
- ✚ Il peut également escompter les effets tirés sur la banque avant leur échéance.

²⁵ Mazen Abdel Aziz Faour, Accréditation documentaire et commerce électronique à la lumière des douanes internationales et de la législation nationale, Al-Halabi Human Rights Publications, Beyrouth, 2005. 2006, p. : 21

- ✚ Le crédit documentaire est un moyen d'épanouissement tant pour le vendeur que pour l'acheteur (Propriété d'exécution)

1.3 Propriété d'exécution

Avec ses obligations envers l'autre, le crédit documentaire a de nombreux avantages qu'il procure, que ce soit le vendeur ou l'acheteur.

1.3.1. Pour l'acheteur

Il veille à ne payer le prix qu'après que la marchandise a quitté la possession du vendeur.

Et il est devenu en route vers cela sur la base de la conformité des documents aux termes de la lettre de crédit, et aussi le bénéficiaire de l'expérience

1.3.2. Pour le vendeur

Il est assuré du paiement du prix de la marchandise du seul fait de remplir ses obligations en délivrant les documents conformes aux conditions du crédit, car l'engagement de la banque est définitif, direct et indépendant de la relation de vente, qui évite le risque de non-paiement du prix en cas de manquement de l'acheteur à ses obligations ; outre cela la force de la garantie donnée au vendeur n'est atteinte par aucun autre moyen, et enfin, il reste rassuré que l'acheteur se tiendra à l'écart de ses concurrents des marchands.

2. Les avantages du crédit documentaire

Elles sont résumées en trois groupes principaux, qui sont ²⁶ :

2.1 Un ensemble d'avantages liés à des facilités de financement

Dont les plus importants sont les points suivants :

- ✚ Satisfaire le désir de l'importateur de financer la valeur de ses achats à crédit et satisfaire le désir du vendeur d'obtenir la valeur de ses ventes en espèces.
- ✚ Elle permet de financer des transactions spécifiques conformes aux spécifications convenues avec une promesse de paiement confirmée, ce qui réduit le degré de risque auquel l'exportateur et l'importateur peuvent être exposés ensemble.

²⁶ Said Abdel Aziz Othman, Crédits documentaires, Maison universitaire, Faculté de commerce, Égypte, 2003, p13

- ✚ Dans de nombreux cas, le crédit documentaire permet à l'importateur d'acheter à des prix relativement moins chers par rapport aux prix qui auraient pu être payés dans le cas d'un achat à crédit, qui s'effectue selon des conditions d'achat à long terme et permet de réduire risques de change.

2.2 Un ensemble d'avantages liés à la fourniture d'une protection juridique

Le crédit documentaire est formulé, organisé et théorisé à travers un ensemble de législations légales et de décisions administratives et réglementaires, qui constituent ensemble une protection juridique pour toutes les parties à la transaction, qui est réalisée par :

- ✚ Le droit civil des pays de transaction, ainsi qu'un ensemble de règles légales ou contractuelles.
- ✚ Les coutumes et traditions en vigueur, qui se reflètent dans la constitution des pays contractants.
- ✚ Les législations légales en vigueur dans les pays d'exportation et d'importation.

2.3 Un groupe d'avantages liés aux facilités de crédit

Le crédit documentaire est le moyen de paiement international le plus sûr, car :

- ✚ Il permet l'octroi de facilités de crédit qui aident le type d'opérations de change internationales.
- ✚ Il garantit à l'exportateur que l'importateur ne se rétractera pas, et ce conformément à l'accord conclu dans le contrat commercial qui les lie, ainsi qu'à la durée convenue dans le crédit.
- ✚ Vis-à-vis de l'exportateur, il a la garantie - par le biais du crédit documentaire - qu'il recevra la valeur des marchandises qu'il s'était engagé à exporter, dès qu'il présentera les documents d'expédition des marchandises à la banque qui l'a informé de l'arrivée du crédit.
- ✚ Quant à l'importateur, il ne paie pas la valeur précisée dans le contrat conclu avec l'exportateur et mentionnée au titre du crédit, sauf si l'exportateur présente des documents prouvant la bonne exécution des obligations qui lui incombent.

3. Les inconvénients du crédit documentaire

3.1. Risques de l'importateur

Elle peut se résumer ainsi²⁷:

- ✚ Risques commerciaux liés aux marchandises en termes de réception de celles-ci, et de leur conformité aux termes du contrat ou en termes d'exposition aux dommages ou déficiences.
- ✚ Le risque de retard de paiement par l'assureur en cas d'accident.
- ✚ L'importateur peut également recevoir des documents comportant des données non conformes (poids de la marchandise, nombre de colis, valeur financement, délais, durée de validité, délais d'expédition).
- ✚ Risques financiers liés aux fluctuations des taux de change lorsque l'importateur effectue une transaction commerciale, la valeur de la monnaie locale est fixée à une certaine valeur, mais après avoir effectué toutes les procédures, cette valeur se détériore et l'importateur est obligé de payer plus des sommes qu'il n'avait pas prévues.

3.2 Risques liés à la source

Nous résumons les plus importants d'entre eux comme suit ²⁸ :

- ✚ L'exportateur peut être soumis à des attermolements ou à une tentative de compliquer les choses par l'importateur, en exigeant des documents et papiers qui ne sont pas importants pour le processus ou qui n'ont pas été convenus auparavant, il doit donc être vigilant.
- ✚ Le refus ou l'incapacité de l'État ou des parties contractantes à effectuer le paiement aux dates spécifiées.
- ✚ Les risques financiers liés à la baisse de la valeur de la monnaie convenue pour le paiement par rapport à la monnaie du pays.
- ✚ Risques politiques représentés par des guerres et tensions qui empêchent l'importateur de remplir ses obligations.

²⁷ Farid El-Solh, Maurice Nasr, The Bank and Banking Business, Maison Al-Ahlia pour l'édition et la distribution, Liban, 1989, p: 19

²⁸ Khaled Amin Abdullah, Opérations bancaires, Méthodes comptables modernes, Maison d'édition Wael, Amman, 2000, p. : 112

- ✚ L'équilibre entre avantages et inconvénients dépend des besoins spécifiques de chaque transaction et des parties impliquées

Conclusion

En conclusion, le crédit documentaire est l'une des techniques les plus importantes utilisées dans le processus de financement commercial Et le règlement des échanges commerciaux en général et des changes en particulier, vu l'intérêt de nombreux Pays disposant de ces moyens modernes dans les transactions courantes à l'étranger.

Le crédit documentaire est un dispositif Il est progressivement apparu en réponse aux besoins du commerce extérieur, jusqu'à devenir un outil important pour le règlement des ventes.

L'importance du crédit documentaire apparaît en particulier dans les ventes sur enquête L'équilibre entre les intérêts conflictuels des parties à la vente internationale, il a les caractéristiques d'être un outil d'accomplissement Le processus de convergence des parties a été facilité de manière indirecte, même s'il n'est pas sans risques que cela puisse survenir les parties à cette relation juridique sont confrontées ou peuvent être exposées.

Dans le chapitre suivant, nous présenterons les opérations du commerce international.

Chapitre II :
Les Opérations Du Commerce
International

Introduction

Le commerce international est indéniablement le pilier de l'économie mondiale. C'est pourquoi il est crucial de trouver des méthodes sécurisées pour répondre aux besoins des acteurs impliqués, tout en suivant l'évolution économique. Dans ce contexte, le crédit documentaire émerge comme une technique bancaire fondamentale, facilitant le financement des échanges internationaux, que ce soit pour les importations ou les exportations. Dans ce chapitre nous aborderons les opérations financières dans le commerce international.

De ce fait, dans la première section nous élaborerons les caractéristiques et la définition des opérations financières. Et la deuxième section nous développerons une présentation et concept du commerce international les éléments fondamentaux du commerce international Et nous finirons par la troisième qui portera sur la relation entre le crédit documentaire et le commerce international.

Section 1 : Les opérations financières ; définition et caractéristiques

Les opérations financières sont des transactions qui impliquent le mouvement de fonds ou d'actifs entre différentes entités économiques telles que les individus, les entreprises, les institutions financières ou les gouvernements²⁹.

1. Les opérations financières (Définition)

Le financement est un processus qui permet à l'agent économiques (Etat, entreprises, particuliers, etc.) pour obtenir les ressources (court, moyen ou long terme) nécessaires au financement de la trésorerie ou de ses besoins d'investissements ou de transactions commerciales, et par conséquent, les importateurs et exportateurs font appel à des banques ou des institutions financières spécialisées pour déterminer le mode de financement le plus approprié³⁰

1.1 Le financement des opérations financières d'importation

Modes de financement des importations utilisé dans les transactions commerciales internationales multiples et ont des propriétés différentes.

1.1.1 Lettre de crédit « Crédit Documentaire »

Un crédit documentaire est un processus où une banque (l'émetteur) agit sur instruction et au profit du client (l'acheteur qui est le donneur d'ordre). Cela implique.

- ✚ À verser au bénéficiaire ; acceptation et paiement des effets de commerce tirés par le bénéficiaire sur lui-même ;
- ✚ Payer une autre banque après avoir accepté, payé ou négocié les billets de trésorerie dessiné par le destinataire

²⁹ Chapitre 8. Balance des paiements et système monétaire international ;Bernard Guillochon, Frédéric Peltrault, Baptiste Venet Dans Économie internationale (2020), pages 231

³⁰ Chapitre 1. Le financement de l'économie ;Stéphane Déés Dans Macroéconomie financière (2019),pages45

1.2. Les intervenant de la lettre documentaire

Le crédit documentaire comprend généralement quatre parties³¹.

1.2.1 Le donneur d'ordre Principal (acheteur)

C'est l'importateur qui donne des instructions pour ouvrir son crédit bancaire documents en faveur de son fournisseur (exportateur) précisant les documents qu'il a établi.

1.2.2 La banque émettrice

La banque de l'acheteur ouvre et émet un crédit documentaire avec les instructions de son client qui garantit le paiement des documents conforme, selon les instructions de l'acheteur.

1.2.3 La banque déclarante ou agréé

Il s'agit de la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur où dans un autre pays où elle a une filiale. Il est chargé d'informer l'émetteur de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque garantit le paiement à l'exportateur à la date d'échéance convenue, appelée banque de rappel.

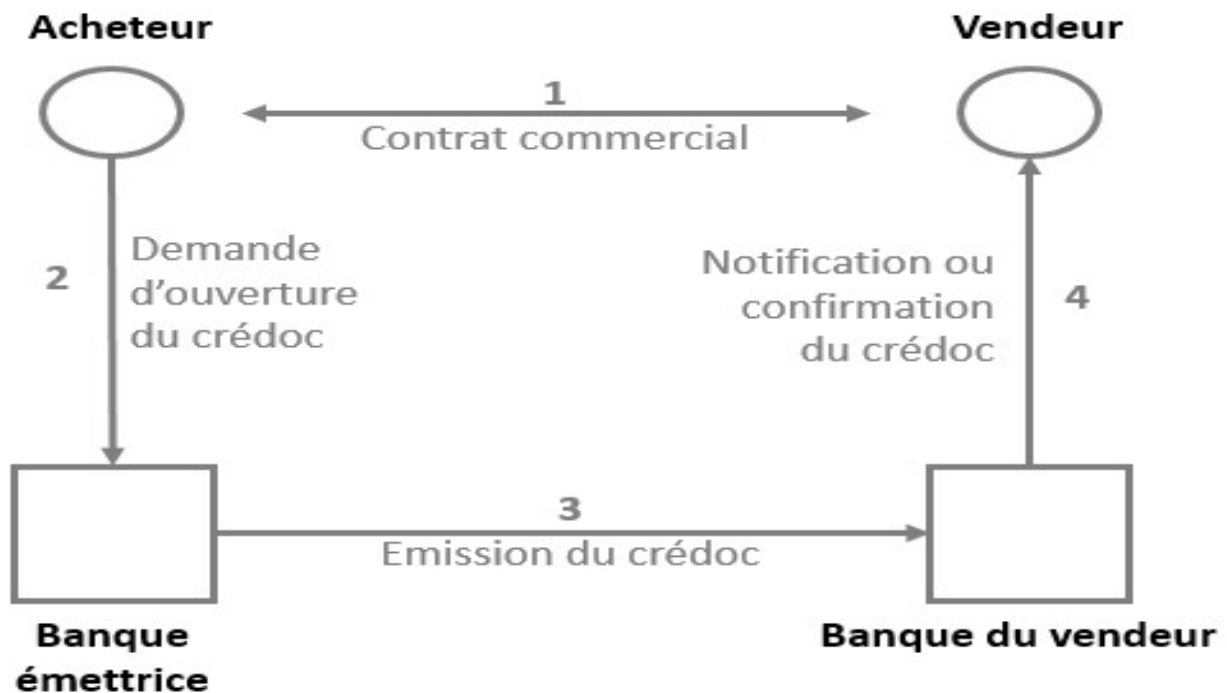
1.2.4 Le bénéficiaire (vendeur)

C'est la source qui bénéficie de la conformité bancaire. C'est-à-dire que c'est demandes à payer par Crédit Documentaire

³¹ BOUCHTAL SABIHA : le commerce international : paiement, financement et risque y afférant, mémoire DESB, école supérieure des banques, page 32.

2. La remise documentaire (Rem doc)

Figure N° 2.1 : La Remise Documentaires



Source : crédit documentaire – formalité et démarches – single Windows for logistics – Luxembourg

L'encaissement documentaire ou le transfert documentaire est une technique de paiement pour lequel le vendeur autorise sa banque à encaisser, par l'intermédiaire d'une autre banque, où acceptation par l'acheteur au moment de la présentation Documents relatifs aux marchandises.

2.1 Les intervenants La remise documentaire

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes³².

Dans ces premières publications KAPLAN (R) et NORTHAN (D) le présentent de manière très conceptuelle. On ne retrouvait que très peu d'information sur l'application de cet outil sur le terrain.

³² AMLOUKAS.A, GEDDOUDJ.F et ZELOUCHE.K : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, p41.

2.1.1 Le donneur d'ordre

Le vendeur, créancier de la somme due à l'acheteur. Le processus de recouvrement, à son initiative, est engagé dès qu'il donne son mandat de Banque.

2.1.2 La Banque remettante

Est la banque émettrice. Elle l'exécute Instructions de collecte en remettant les documents à leur correspondant dans un pays l'acheteur afin de recouvrer la dette.

2.1.3 La banque d'encaissement

C'est une banque correspondante pour la banque remettante.

2.1.4 La banque prestataire

Il s'agit de la banque étrangère chargée de présenter les documents à l'acheteur, ne les remettant qu'après réception d'un paiement ou d'un billet à ordre, conformément aux instructions de la banque expéditrice.

2.1.5 Le Tiré

L'importateur est tenu responsable du montant et a droit aux documents une fois le paiement effectué ou l'acceptation d'un ou plusieurs billets.

2.2 Le déroulement de remise documentaire

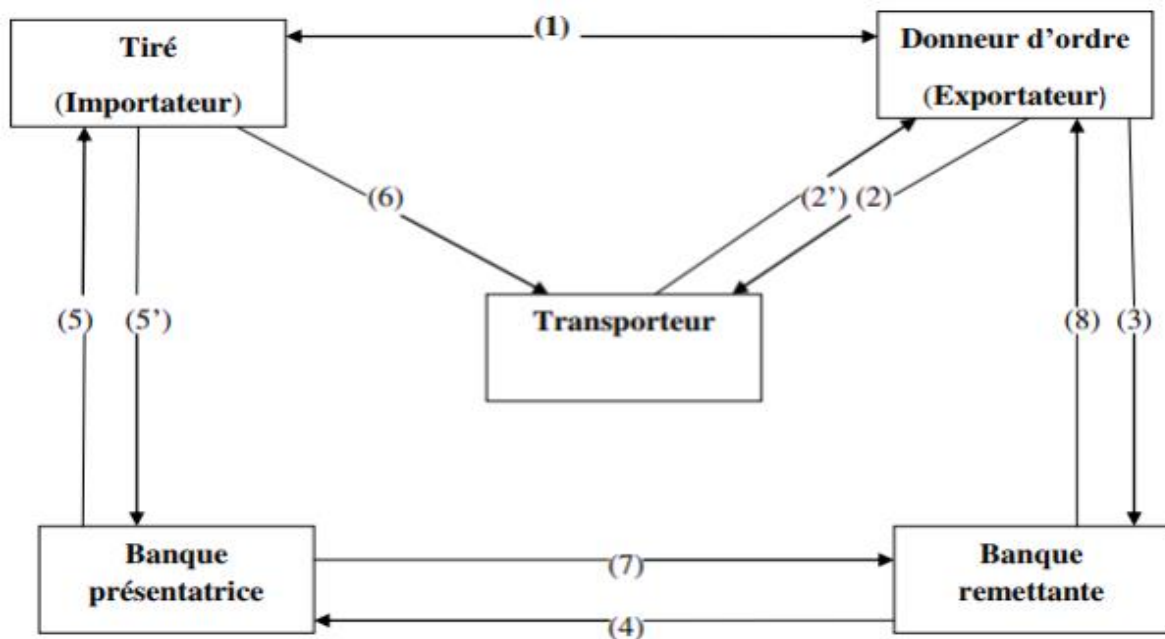
La remise documentaire se déroule comme suit³³ :

- ✚ Le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial et déterminer les conditions de paiement.
- ✚ Le vendeur envoie la marchandise au pays de l'acheteur en remettant les documents de transport et d'assurance à la banque présentatrice (la banque à l'étranger). Cette mesure vise à éviter que l'acheteur ne prenne possession des biens avant de les avoir payés.

³³ LAUTIER. D et SIMON.Y, techniques financier et international, 8^{ème} édition, édition économique, paris, 2003, p22.

- ✚ Les documents sont remis à la banque remettante, la banque émettrice. La Banque envoie.
- ✚ Les documents et la lettre d'instructions à la banque présentatrice, correspondent généralement au pays de l'acheteur.
- ✚ La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur soit contre paiement, soit en échange de l'acceptation d'un ou plusieurs projets. l'acheteur paie ou accepte l'article.
- ✚ Présentation des documents de transport pour la possession de la marchandise.
- ✚ La banque présentatrice paie à son tour la banque remettante.
- ✚ La banque remettante paie finalement l'exportateur.

Figure N° 2.2 : Le déroulement de la remise documentaire



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H): commerce international, 3ème édition DUNOD, Paris, 2010, p.146

1. Contrat commercial.
2. Expédition de marchandises.
3. Réception des documents confirmant l'expédition des marchandises.
4. Remise des documents et lettre d'instructions.

5. Transmission de documents et de lettres d'instruction.
6. Visualiser le dossier documentaire.
7. Paiement ou remise de factures acceptées ou susceptibles d'être approuvées
8. Fournir des documents pour prendre les marchandises.
9. Paiement ou livraison de lettres de change acceptées ou susceptibles d'être approuvées.
10. Paiement ou livraison de lettres de change acceptées ou susceptibles d'être approuvées.

3. Les opérations financières d'exportation

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs peuvent trouver de nombreuses solutions de financement auprès des banques, telles que : crédit de préfinancement, crédit ; fournisseur et acheteur, avances en devises à l'export, mobilisation de créances nées d'affacturage à l'étranger.

3.1 Le crédit Fournisseur

Élaboré par des pratiques bancaires et des industriels des nations développées, le crédit fournisseur a pour objectif d'accroître la compétitivité des exportateurs dans un contexte de concurrence intense sur les marchés internationaux³⁴.

3.1.1 Définition

Le crédit fournisseur est une forme de crédit bancaire octroyée directement au fournisseur (l'exportateur), qui accorde à son tour un délai de paiement à son partenaire étranger (l'importateur). Ce crédit autorise l'émetteur à récupérer ses créances au moment de la livraison partielle ou totale des biens à l'exportation, conformément aux montants dus par l'acheteur.

3.1.2 Déroulement et schéma générale

Les modalités d'obtention d'un crédit fournisseur sont les suivantes³⁵

- ✚ Tout d'abord, l'émetteur communique à sa banque son intention d'accorder un délai de paiement à son client, en précisant les délais, les taux et la partie pouvant être financée.

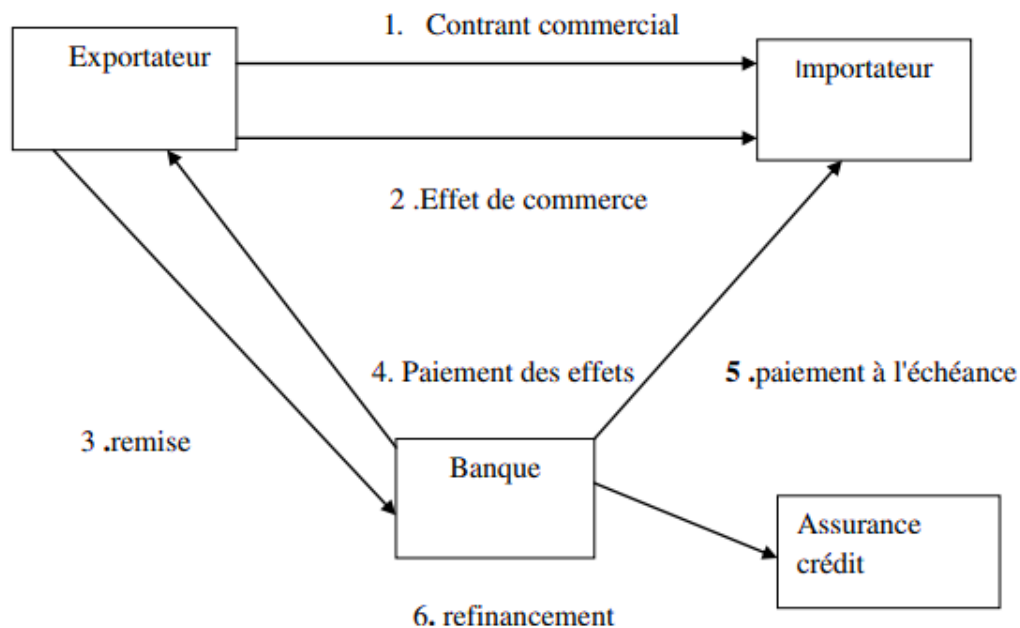
³⁴ MANNALIS et SIMON.Y : techniques financier international, 7^{ème} édition économique, paris, 2001, p580

³⁵ BOUCHTAL SABIHA : op-cite, p60.

Après négociation, un accord est conclu, et l'émetteur bénéficie d'une couverture auprès d'un organisme d'assurance.

- Ensuite, l'exportateur et l'importateur élaborent le contrat commercial ainsi que les modalités financières. Une fois cela fait, l'exportateur expédie les marchandises et remet les documents nécessaires à sa banque, accompagnés des effets tirés sur l'acheteur, échelonnés selon les termes convenus. les factures de remboursement sont transmises à la banque de l'importateur avec pour objectif d'être acceptées par l'acheteur et éventuellement avalisées par celui-ci.
- Enfin, la banque importatrice transmet ces factures acceptées par le client à La banque émettrice qui les facturera ensuite

Figure N° 2.3 : Le déroulement d'un crédit fournisseur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export ,7ème édition DUNOD, Paris, 2003, P150

3.2 Le crédit Acheteur

Un crédit acheteur est destiné à libérer le fournisseur de problèmes de crédit.

3.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un financement accordé à un acheteur étranger directement par une banque ou un complexe bancaire.

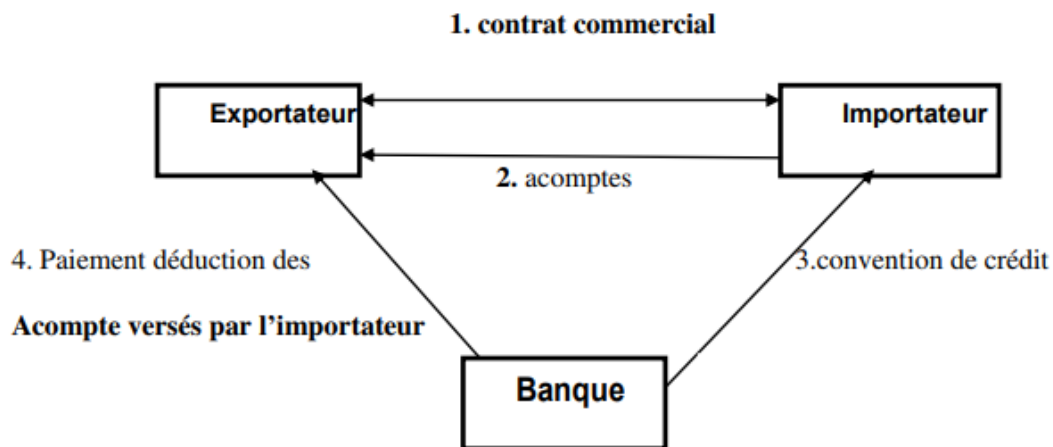
3.2.2 Le déroulement du crédit acheteur

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger il vise à définir les obligations des deux parties : les prestations à fournir, le prix, délai de livraison...

Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger. La banque est tenue de payer le fournisseur national (généralement 85% du contrat). Alors que l'acheteur s'engage à verser les sommes versées au fournisseur à la banque selon les modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, cautions)

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les échéances qui représentent le plus grand nombre d'échéances souvent 15% du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

Figure N° 2.4 : Le déroulement d'un crédit acheteur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export ,7ème édition DUNOD, Paris

4. Les autres types des opérations financières d'exportation

Les autres types de financement des exportations sont les suivants.

4.1 Le crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement export permet à l'émetteur de bénéficier d'un financement entre la conclusion du contrat (lors de la réception de la commande) et l'expédition effective

des marchandises. Ces prêts sont octroyés par des banques aux entreprises afin de les aider à couvrir les dépenses courantes ou extraordinaires liées à leurs activités d'exportation³⁶.

4.2 L'avance en devise à l'exportation

L'avance de devises implique emprunter à la banque la valeur de la devise de la facture jusqu'à son échéance. Ainsi, l'émetteur obtient en espèces l'équivalent de la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. À la date d'échéance, l'émetteur rembourse à la banque le montant nécessaire grâce au paiement de son client étranger. Le coût de cette avance dépend du taux de change de l'euro et de la durée de l'avance, avec des intérêts payables à la date d'échéance. Cela expose l'importateur à un risque résiduel de change lié au montant des intérêts de la transaction internationale³⁷.

4.3 Le crédit-bail (internationale)

Le crédit-bail, un mode de financement des biens d'équipement destiné à un usage professionnel, implique la participation de deux parties principales : le bailleur, généralement une société de crédit-bail, et l'importateur (locataire). Dans ce processus, le bailleur obtient un ou plusieurs équipements d'un fournisseur selon les spécifications du locataire. Ensuite, le locataire bénéficie de l'utilisation de ces équipements sans en être propriétaire, tout en payant des loyers réguliers ailleurs³⁸.

5. Les caractéristiques des opérations financières

5.1 Pour le fournisseur

- ✚ L'agrément fournisseur³⁹ a pour objet le financement de biens d'équipement et de services connexes.
- ✚ La durée varie de 18 mois à 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ; Plus de 7 ans lorsque le crédit est à long terme.

³⁶ GJARSUAUT.P et PRIAMI.S : les opérations bancaires à l'international, édition CFPB, paris, 2001, p18

³⁷ PASCO CORINE: op-cite, p135.

³⁸ BOUCHTAL .S, op-cite, p85.

³⁹ L'agrément fournisseur est le processus par lequel une entreprise évalue et approuve les fournisseurs potentiels avant de s'engager dans des relations commerciales avec eux, visant à garantir leur fiabilité et leur capacité à répondre aux besoins de l'entreprise.

- ✚ Le crédit fournisseur peut être remboursé progressivement (Modalités de paiement progressif) le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal à la somme des dettes payable à terme.
- ✚ Le paiement est souvent effectué par la banque prêteuse en versements semestriels égaux en procédant au recouvrement des effets du client et des intérêts⁴⁰

5.2 Pour L'acheteur

- ✚ Ce type de crédit est utilisé lors de l'exportation de biens d'équipement ou de grandes quantités de matières premières.
- ✚ Le crédit acheteur finance généralement 85 % de la valeur totale du contrat Commercial, car l'emprunteur est obligé de verser une caution de 15.9 %. Les conditions de paiement du vendeur sont expressément fixées par Contrat commercial.
- ✚ Le remboursement s'effectue généralement par versements semestriels consécutifs.
- ✚ La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans, selon le montant de la transaction, La nature du produit et le pays de destination⁴¹

5.3 Pour les autres opérations financières de commerce international

- ✚ Pour financer des immobilisations destinées à des projets de production ou de service et non pour financer l'achat de produits ou de fournitures.
- ✚ Un crédit-bail est un crédit en nature et non en numéraire, c'est-à-dire qu'il n'est pas accordé sous forme de numéraire ou d'ouverture de crédit, mais repose sur le fait que le locataire bénéficie des biens obtenus auprès du bailleur qui les a acquis auprès de son fournisseur.
- ✚ Le bailleur est le propriétaire légal du bien pendant la durée du contrat, tandis que le locataire a le droit d'en bénéficier en contrepartie du paiement d'un loyer.

⁴⁰ ZOURDANIS « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », mémoire de magistère, université de TIZI-OUZOU, 2012-2013, p93.

⁴¹ BOUCHTAL SABIHA, op-cite, p.

- ✚ La durée du contrat est irrévocable, pendant laquelle le bailleur s'efforce de recouvrer le coût de financement de l'actif loué, et elle est généralement déterminée par la durée d'amortissement ou la durée de vie économique prévue de l'actif faisant l'objet du contrat.
- ✚ Le contrat de crédit-bail étant irrévocable, il ne peut être résilié pour quelque cause que ce soit, sauf en cas de faillite. Le locataire ou son insolvabilité, auquel cas le bailleur a le droit de récupérer le bien.
- ✚ Dans tout contrat, le preneur a trois options : acheter l'actif pour une certaine valeur résiduelle, ou prolonger la durée du contrat pour un loyer inférieur à la période de location initiale, dans laquelle la plus grande partie de la valeur de l'actif a été payée, ou le ramenant à la fin de son besoin⁴²

Les opérations financières sont cruciales pour maintenir la liquidité, gérer les risques, investir dans de nouvelles opportunités et assurer la stabilité financière à long terme. Elles sont régies par des réglementations spécifiques et sont souvent influencées par les conditions économiques, les politiques monétaires et les fluctuations des marchés financiers.

Section 2 : La présentation et concept du commerce international et ses éléments fondamentaux

Cette section est subdivisée en trois sous parties, la première présentation du commerce international, la deuxième sur ses concept sa structure, et enfin la dernière sur ses élément fondamentaux.

1. Présentation et concept du commerce international

L'évolution des méthodes de production au 20ème siècle a conduit à une de nouvelles formes de compétitivité favorisées par la saturation du marché intérieur, et Trouver de

⁴² Boukuna Noura, Financement du Commerce Extérieur en Algérie, Mémoire de Master en Sciences Economiques, Université 3, 2012, Algérie

nouveaux débouchés à l'international pour faire face aux excédents de produit⁴³. Cette approche a été favorisée par les accords commerciaux internationaux et la suppression des droits de douane, qui constituent un obstacle majeur au commerce international⁴⁴

Après la Seconde Guerre mondiale, le commerce international a connu une croissance exponentielle dans tous les secteurs. Par ailleurs, on peut observer que dans le commerce mondial, les changements profonds qu'il convient de souligner sont : le volume et la valeur du commerce international. Des matières premières qui ne cessent de croître.

2. Définition du commerce international

Le commerce international correspond à tous les flux marchandises entre différents espaces économiques nationaux. Au sens large, le commerce international correspond au flux de tous les biens et services entre les différents espaces économiques nationaux. « Les flux de services sont pris en compte chaque fois que leur part dans le commerce international (en particulier les transports, le tourisme et les services aux entreprises) croît rapidement.⁴⁵ ». Il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit et se caractérise par deux types de transactions :

✚ Importer.

✚ Exporter.

Pour l'importation, on entend toute marchandise achetée à l'étranger ou dans une zone franche du territoire national. Les exportations, en revanche, sont toutes les marchandises à destination de pays étrangers ou de zones franches sur le territoire nationale⁴⁶

2.1 Naissance du commerce international

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'Antiquité ; le commerce international s'est développé sous influence à partir du XVI^e siècle. La prospérité du commerce maritime, la découverte de nouveaux continents et organiser de nouvelles

43 Daudin Guillaume, Monperrus-Veroni Paola, Riffart Christine et al, « Le commerce extérieur en valeur ajoutée », Revue de l'OFCE, 2006/3 (no 98), p. 129-165

44 18495 Milliards de Dollars d'exportations en 2014, selon l'OMC

45 <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>, consulté le 10/04/2024, à 09 :30.

46 Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie politique, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591. URL : <https://www.cairn.info/revue-deconomie-politique-2005-5-page-591.htm>

méthodes de production, reconnaître la mise en place de Légalité des hommes d'affaires et de l'activité économique. L'importance des biens dans la balance commerciale d'une économie favorise le développement des échanges. Selon la doctrine du mercantilisme, l'échange est Prospérité du pays, l'intervention de l'État dans la sphère économique est souhaitable Tant qu'il peut augmenter la richesse, en particulier la possession d'or et de métaux précieux. Le commerce extérieur tel que nous le connaissons aujourd'hui trouve ses origines au XIXe siècle avec l'avènement de l'État-nation, où la conscience de l'importance du commerce international s'est accrue, contribuant à renforcer la puissance et le prestige d'un pays sur la scène mondiale. De nos jours, les entreprises s'engagent à l'international en se basant sur les principes suivants.

- ✚ **Points forts spécifiques de l'entreprise elle-même** ; cela est lié aux points forts une technologie, un savoir-faire ou des capacités de gestion qui lui permettent de réaliser des économies d'échelle.
- ✚ **Avantages du pays d'accueil** ; prix et qualité des intrants, coûts de transport et Communications, qualité des infrastructures, barrières tarifaires, etc. Ce sont des facteurs qui encouragent l'investissement international.
- ✚ **Avantages liés à la mondialisation** ; réduction des coûts commerciaux, accords Internationaux (bilatéral ou multilatéral) ...

2.2 Développement du commerce international

Le développement du commerce international a connu une première étape après la fin de la Seconde Guerre mondiale durant la période dite des « Trente Glorieuses ». Elle a notamment conduit au développement des ventes internationales de marchandises, qu'il s'agisse de matières premières, de produits transformés ou de produits agricoles. Elle a également entraîné des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures, des transactions immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers, notamment par le développement des investissements directs⁴⁷

Depuis les années 1970, avec la croissance de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est considérablement élargi pour inclure le commerce des services. Des accords bilatéraux/multilatéraux puis des négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à la globalisation de l'économie mondiale

⁴⁷ KAPLAN (R) et NORTON (D). Op.cit. 1998, P 79.

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et un catalyseur de la suppression des barrières défensives et des problèmes de réglementation.⁴⁸ Elle incluait également avec lui l'émergence de groupes internationaux et de nationalités multiples avec l'organisation de concours au niveau national. L'adhésion quasi universelle à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence et comme un facteur contribuant au développement du commerce international. Les innovations techniques dans les technologies de l'information et de la communication sont un facteur important de l'internationalisation des échanges de services et du commerce. La mondialisation de la production s'explique également par un développement remarquable des transports internationaux, notamment maritimes et aériens.

Des efforts d'uniformisation des lois ont été fait, des conventions internationales visant la standardisation et l'harmonisation des règles à une échelle régionale et mondiale ont été conclues, donnant lieu à l'apparition de règles communes et diverses à l'échelle régionale (Ex : règles de l'Union Européenne), ou à l'échelle globale (règles du GATT, règles de L'OMC). Le commerce international est continu et obéit à des règles fondées sur l'origine nationale, ce qui conduit à recourir à la résolution des différends par des lois.⁴⁹ Les autorités nationales fixent généralement les règles de l'accord international qui est au cœur de l'organisation du commerce international afin de régler les différends résultant du commerce International et le développement de l'arbitrage international, mais le recours demeure à un juge étatique pour résoudre les problèmes recherchés⁵⁰

2.3 Les instruments de paiement dans les opérations de commerce international

Bien que les conditions de paiement des importations et des exportations varient considérablement, elles Le paiement doit être induit par le recours à un intermédiaire. Au niveau international, nous distinguer les paiements par chèque, les paiements par virement bancaire (SWIFT)⁵¹ et les paiements par mandat⁵². Dans ce dernier cas, une distinction est faite entre le billet à ordre émis par l'acheteur et la commande du vendeur lettre de change

48 Rainelli, Michel. « Introduction », Le commerce international. La Découverte, 2009, pp. 3-6

49 BATIFFOL Henri et LAGARDE Paul, <https://www.universalis.fr/encyclopedie/droit-international-prive/2-les-conflits-de-juridictions/> consulté le 24/04/2024

50 HAMEDY Hayat : « le financement du commerce international au niveau d'un banque » ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011, P5

51 Une transaction financière internationale effectuée entre banques via un réseau sécurisé et rapide fourni par la société SWIFT.

52 Une instruction donnée à une institution financière pour effectuer un transfert d'argent spécifié à un bénéficiaire.

émise par le vendeur et acceptée par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être endossé par une banque qui s'engage à payer si le débiteur fait défaut.

3. Les risques liés au commerce internationale et leur technique de couverture et ses éléments fondamentaux

Les exportateurs et les vendeurs sont confrontés à divers risques dans les relations commerciales. Ces risques découlent du non-respect des clauses des contrats commerciaux, des perturbations du marché, de la divergence ou de la rupture des relations économiques, des catastrophes naturelles, des guerres, etc. Tous ces dangers nécessitent des garanties internationales pour assurer la sécurité des paiements, car elles limitent les risques et facilitent les transactions commerciales entre deux parties.

3.1 Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieure

3.1.1 Définition du risque

Le risque est inhérent à toutes les activités humaines, en particulier lors de la conduite des affaires. Il est défini comme un danger, une menace, un danger pour une activité ou une situation. En socio-économie, il est défini comme une blessure ou un dommage qui donne lieu à une indemnisation. Dans le secteur bancaire, le risque est un facteur que nous rencontrons au quotidien.

3.1.2 Les différents types de risque ⁵³

3.1.2.1 Selon le moment où il se présente : Il y a trois (3) risques et ils sont :

- ✚ **Crédit risque :** A un stade précoce, le risque encouru par l'exportateur est que la perturbation du marché le rende responsable des coûts déjà encourus dans l'exécution du contrat, c'est-à-dire le risque de fabrication.
- ✚ **Risque de crédit** C'est le risque assumé après la livraison des fournitures sans payer la dette.
- ✚ **Risque technique Selon le type de crédit accordé ou la méthode utilisée** Pour tel ou tel mode de financement, force est de constater que tous les types de crédit ne comportent pas le même niveau de risque.

53 MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et technique financière internationale, 7ème édition, Edition Economica, Page 106.

3.1.2.2 Selon la nature du risque : Il existe deux (2) risques :

3.1.2.2.1. Risque Politique : « Le risque politique désigne le risque de changements politiques dans un pays qui pourraient affecter de manière significative et défavorable les opérations des sociétés étrangères situées dans ce pays et le bon déroulement des transactions commerciales et financières avec les entreprises et les communautés étrangères dans cet État. Il s'agit d'exporter entreprises ainsi que des banques et des compagnies d'assurance. »⁵⁴. Ce risque découle :

- ❖ Une guerre civile ou une guerre de changement de régime se produit, guerre étrangère, émeute ou révolution
- ❖ Modifications des lois et réglementations affectant les contrats commerciaux
- ❖ Contraintes financières imposées par les autorités du pays de l'acheteur

3.1.2.2.2. Risque Commercial : principalement l'incapacité financière temporaire ou permanente de l'acheteur (client) à payer le montant de la transaction qu'il s'est engagé à régler dans les délais convenus, Il peut également s'agir d'un litige lié à la qualité de la marchandise ou à l'inexécution de l'une des clauses du contrat. Ce risque est évalué différemment du côté de l'import ou de l'export :

- ❖ **Pour l'importateur** Les importateurs peuvent être confrontés à une situation où ils ne peuvent pas récupérer les marchandises parce que les documents d'expédition requis par le transporteur ne sont pas encore parvenus à l'importateur, cependant, l'importateur sera appelé à payer le montant de sa facture après l'émission du crédit documentaire.
- ❖ **Pour l'exportateur :** Face à l'insolvabilité de l'acheteur, il existe peu de recours efficaces si l'exportateur ne fournit pas de garantie de paiement avant la signature du contrat avec la banque, ou ne souscrit pas d'assurance auprès d'un organisme professionnel tel que Coface⁵⁵

54 ALIOUI Boualem et autres, Financement risque et garanties liées au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005

55 Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur, est une société d'assurance-crédit spécialisée dans la protection contre les risques liés au commerce international.

3.2 Les éléments fondamentaux du commerce international

Le commerce international est une discipline liée à l'achat et à la vente de biens, et il s'effectue entre les zones économiques internationales. Aussi un domaine qui regroupe des acteurs généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts. Son développement conduit au mouvement d'internationalisation des échanges de biens, de services et de capitaux, et donc à une expansion du champ d'activité de l'économie hors du territoire national

Les institutions qui réglementent et interviennent dans le CI et dans les transactions financières internationales sont principalement :

3.2.1 Organisation mondiale du commerce :

L'Organisation mondiale du commerce est un organisme international qui se consacre à rendre le commerce plus fluide, plus prévisible et plus libre. L'OMC établit des normes et aide à établir des règles qui régissent le commerce entre les pays, et elle fournit également un forum aux gouvernements pour régler les différends commerciaux. L'objectif est d'aider les producteurs de biens et de services, les exportateurs et les importateurs à mener à bien leurs activités⁵⁶

3.2.2 Fonds monétaire international :

(FMI) est une organisation de 184 pays. Sa mission est de promouvoir la coopération monétaire internationale, d'assurer la stabilité financière, de faciliter le commerce international, de contribuer à un niveau d'emploi élevé, d'assurer la stabilité économique et de réduire la pauvreté parmi ses membres. La Fondation vise à prévenir les crises systémiques en encourageant les pays à adopter des politiques économiques saines. En même temps, comme son nom l'indique, il s'agit d'un fonds auquel les États membres ayant des besoins temporaires de financement peuvent faire appel pour résoudre leurs problèmes de balance des paiements

3.2.3 La banque mondiale :

(BM), devenue le Groupe de la Banque mondiale en 2007, est une coalition de cinq organisations internationales créée pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux pays en difficulté. La plus grande organisation de ce groupe est la Banque internationale

56 BEITTON-A, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme^e édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

pour la reconstruction et le développement. Son fonctionnement est assuré par le versement d'une contribution versée par les États membres

3.2.4 Chambre internationale du commerce :

(CCI) représente des entreprises du monde entier et son objectif est de promouvoir le commerce et l'investissement, l'ouverture des marchés des biens et des services et la libre circulation des capitaux. Sa mission est d'encourager le commerce et les investissements internationaux, de développer les règles et les outils du commerce international : crédits documentaires, garanties bancaires, conditions du commerce international, modèles de contrats internationaux et de parler au nom de la communauté économique mondiale⁵⁷.

3.3 Le contrat de commerce international

Un contrat de commerce international est conclu lorsque deux parties conviennent d'une vente (une transaction commerciale internationale).

3.3.1. Définition :

Le mot contrat est « un accord par lequel plusieurs personnes s'engagent les unes envers les autres à donner, faire ou ne pas faire quelque chose »⁵⁸. Un contrat de commerce international peut être défini comme un contrat qui implique le mouvement transfrontalier de biens ou de services impliquant différents ordres juridiques⁵⁹. Pour être valide, un contrat doit remplir les conditions de base suivantes.

- ✚ **Capacité juridique des parties** Les contractants doivent avoir la personnalité juridique pour l'exercer et en jouir
- ✚ **Consentement des parties** : La volonté de chacune des parties de réaliser la transaction et son acceptation de ce que propose l'autre partie.
- ✚ **Objet du contrat** : L'opération que les parties souhaitent entreprendre doit être licite et légale tout en respectant la morale et l'éthique

⁵⁷ www.logistique-conseil.org

⁵⁸ Article.54 de la loi 05-10 juin 2005 du code civile Algérien.

⁵⁹ <https://www.captaincontrat.com/contrats-commerciaux> consulté le 01/05/2024 a 23:37

3.3.2 Configuration requise

Autre les conditions de validité du contrat mentionnées ci-dessus, un contrat de commerce international est établi sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie de l'acceptation sans réserve de cette offre par l'acheteur.

Le contrat entre en vigueur dès sa signature par les deux parties, généralement après que certaines conditions préalables aient été remplies (paiement d'acomptes, mise en place d'une garantie de remboursement anticipée, etc.).

3.3.3 Le formulaire du contrat

Elle peut prendre plusieurs formes à travers le contrat commercial nous citerons les suivantes

- ✚ Contrat commercial bien et dû (accord signé par les deux parties) ;
- ✚ Échange de correspondance qui clarifie tous les points et indique la conclusion et l'approbation du contrat.
- ✚ Lettre de confirmation ou bon de commande précisant les informations importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue, etc.) pour confirmer définitivement la vente ou l'achat ;
- ✚ Facture Proforma ou devis détaillé

Les institutions internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) jouent un rôle crucial dans la régulation, la supervision et la promotion du commerce international, ainsi que dans la résolution des différends commerciaux entre les pays.

Section 3 : La relation entre le crédit documentaire et le commerce international

Le crédit documentaire joue un rôle essentiel dans le commerce international en facilitant les transactions entre des parties situées dans des pays différents.

1. Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international

- ✚ Le crédit documentaire a joué un rôle important dans le domaine du commerce international dans le règlement des opérations de vente par son rôle de médiateur entre les exportateurs et les importateurs.
- ✚ L'un des principes sur lesquels repose le crédit documentaire est le principe d'indépendance, car le droit du bénéficiaire vis-à-vis de la banque est indépendant Tout à fait sur la relation entre la banque et le client acheteur d'une part, et sur la relation de ce dernier avec le vendeur bénéficiaire.
- ✚ La banque est tenue de payer la valeur du crédit documentaire au bénéficiaire si ce dernier soumet tous les documents requis conformes aux conditions
- ✚ Les crédits documentaires, essentiels pour la facilitation des échanges commerciaux internationaux et souvent qualifiés de sécurisés, impliquent que le vendeur reçoive une garantie de paiement tandis que l'acheteur assume les frais de financement lors de l'exécution des obligations. Depuis les années 1920, des efforts ont été déployés lors de plusieurs conférences pour établir des normes standard pour les crédits documentaires, mais des développements majeurs après la Seconde Guerre mondiale ont conduit à des ajustements significatifs dans le commerce international.
- ✚ L'évolution de l'origination et des usages des crédits documentaires pour couvrir les besoins du rapport⁶⁰

2. Les avantages du crédit documentaire dans le commerce international

L'importance et l'avantage de lettres de crédit découle du rôle qu'elles jouent pour faciliter les opérations commerciales Internationaux, qui peut être discuté dans les éléments suivants :

60 Fatiha Abdul Rahman Al-Ani, La finance et ses fonctions dans les banques islamiques et commerciales, Dar Al-Nafais pour l'édition et la distribution, 2013, p. 288

2.1 Le vendeur

Le rapport de la banque inclus dans la lettre de crédit est émis avant qu'elle ne commence à exécuter ses obligations dans le contrat établi entre lui et l'acheteur, celui-ci lui donne une garantie complète pour commencer à exécuter ses obligations, ou la banque est tenue de payer même si l'acheteur est incapable de payer pour une raison ou une autre. De même, le vendeur a pleinement confiance que les marchandises qu'il apporte ne s'accumuleront pas dans les entrepôts et que leur prix de vente est connu et non affiché⁶¹.

2.2 L'acheteur

Exposé à des pertes en cas de dépréciation des prix et s'assure que le vendeur respecte le délai convenu stipulé dans le crédit documentaire, tout en ayant la possibilité de bénéficier de facilités bancaires pour préparer la marchandise en échange du crédit.

2.3 Les Banques

Il est considéré comme une source de revenus pour les banques à travers les commissions qu'elles facturent et les assurances qu'elles facturent. Comme le crédit documentaire est pris, il peut aussi utiliser ces assurances et obtenir des rendements, Elle-même est considérée comme l'une des fonctions des banques commerciales représentées dans les opérations de financement du commerce extérieur, et donc elle s'emploie autant que possible à faire venir le plus grand nombre de concessionnaires dans ce domaine, car elle est considérée comme une source de ses revenus⁶².

3. La relation entre le crédit documentaire et le commerce international

Ces crédits contribuent à faciliter le transfert de biens et de services entre pays du monde, et offrent des facilités financières, qui constituaient auparavant un frein au développement du commerce international⁶³.

61 Riyad Ramadan et Mahfouz Gouda, Tendances contemporaines de la gestion bancaire, Dar Wael pour l'édition et la diffusion, Jordanie, 2e édition, 149

62 Bouatroos Abdel-Haq, Al-Wajeez dans les banques commerciales : opérations, techniques et applications, Diwan Presses Universitaires, Algérie, 2000, p. 88

63 ahamad Jamal Muhammad et Ibrahim Al-Sayed, Finance internationale (ses institutions, ses mécanismes et ses éléments), University Education House, Alexandrie, Égypte, 2016. Pg. 222

Cette relation entre l'acheteur, le vendeur et la banque émettrice du crédit documentaire offre une protection contre les risques de non-paiement et de non-livraison, ce qui favorise la confiance et facilite les échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

Conclusion

Le commerce international est considéré comme le principal nerf sur lequel les économies des pays sont construites à partir du processus d'importation et d'exportation dans la plupart des pays du monde, qu'il soit visible ou invisible, car il fournit à l'économie la quantité dont elle a besoin et des services qui ne sont pas disponibles localement.

Le commerce international est la force de l'économie et l'axe principal qui relie les différents pays, le commerce a suscité l'intérêt des deux pays où il est représenté. L'un des principaux secteurs de l'économie de n'importe quel pays, car il facilite et accélère les échanges commerciaux comme elle est devenue l'une des activités bancaires les plus importantes de notre temps, plusieurs moyens ont été trouvés des institutions bancaires internationales de financement du commerce ont également été créées pour faciliter la circulation des marchandises argent.

**Chapitre III : Le financement
d'une opération d'importation par
le crédit documentaire**

Introduction

Notre travail est bâti autour de deux axes principaux le crédit documentaire et les concepts principaux du commerce extérieur. Les chapitres précédents ont été consacrés à la présentation théorique de ces deux notions. Nous sommes arrivés enfin au troisième et dernier chapitre qui présente l'étude empirique dont l'objectif est de répondre aux questions de recherche posées précédemment.

Dans ce dernier chapitre, nous procéderons à une présentation de la banque national d'Algérie où nous la définissons brièvement, puis nous expliquerons les outils méthodologiques utilisés pour répondre à notre questionnement. Enfin nous présenterons les résultats de notre recherche sur le terrain et où nous les analyserons. Les outils de collectes des données que nous avons retenues sont : l'entretien et l'observation.

Section 1 : Présentation de la BNA

La Banque National d'Algérie « BNA » est une entreprise publique à caractère commercial dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière placée sous la tutelle du Ministère des Finances Algérien.

Dans cette section, nous présenterons l'organisme d'accueil : la Banque Nationale d'Algérie (BNA), son historique, son organigramme, ses missions.... Ensuite, nous procéderons à la présentation de la direction commerciale où nous avons effectué notre stage pratique).

1. Création et historique de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie « BNA » est créée le 13 Juin 1966, par l'ordonnance n° 66-178 et elle fut la première banque en Algérie créée après l'indépendance. BNA exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts aux termes de ses statuts originels. Elle est chargée du financement des groupements professionnels et des entreprises évoluant dans le secteur agricole et industriel. La restructuration de la BNA en mars 1982, date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de mettre en place une institution bancaire spécialisée « BADR » (Banque de l'Agriculture et du développement Rural) ayant pour vocation principale le financement et la promotion de l'agriculture. Elle a mis un terme au monopole de la BNA quant au financement de ce secteur. Cette restructuration avait concerné aussi d'autres aspects portant sur la politique d'implantation, la réorganisation des structures de la Direction Générale et la création des Directions de Réseaux d'Exploitation.

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

Les mesures de décentralisation qui vont être prises au cours de la deuxième moitié des années 80, par la loi bancaire de 1986 modifiée en 1988, doivent être considérées comme mesures d'assouplissement du système existant. Il s'agit de l'autonomie relative du système bancaire, de désengagement du trésor du financement des investissements au profit des banques et d'une décentralisation des pouvoirs de décisions en matière de l'investissement des autorités centrales vers les banques et entreprises (La libre domiciliation des entreprises auprès des banques). Ces réformes n'ont évidemment pas donné de résultats significatifs car elles ne permettent ni à l'entreprise d'améliorer sa productivité, ni à la banque d'assurer ses fonctions d'intermédiation.

Pour mettre un terme à cette situation, la réforme monétaire et bancaire axée autour de la loi sur la monnaie et le crédit du 14/04/1990 a désormais autorisé les banques d'effectuer :


- ✚ **À titre principal : (art 114-loi du 14/04/90)**, l'ensemble des opérations de banque réception des fonds du public, opérations de crédit, la mise à la disposition du public des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ;

- ✚ **À titre accessoire : (art 116.117.118.loi du 14/04/90)**, des opérations de change, des opérations de placement, souscription, achat, gestion, garde et vente des valeurs mobilières et de tout produit financier, le conseil et l'assistance en matière de gestion du patrimoine et de création et de développement des entreprises et la collecte des fonds auprès du public destinés à être placés en participations auprès d'une entreprise.

Au plan interne, les réformes citées ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation de la banque) ,de la gestion du crédit (application des règles prudentielles et assainissement du portefeuille), de la gestion sociale (entrée en régime partenarial consacré par la convention collective et le règlement intérieur, en sus de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines.

2. Fiche signalétique de la BNA

Tableau N°3.1 : Fiche signalétique de la BNA

Dénomination	Banque Nationale d'Algérie « BNA »
Date de création	Juin 1966
LOGO	
Siège social	35 Rue Ben Naaman, les vergers, Birkhadem , Alger
Forme juridique	Entreprise Publique Economique, Société par actions « EPE/SPA »
Capital social	150 milliards de dinars « Actionnaire unique -l'Etat algérien »
Activités	Toutes les opération bancaire
Président du conseil d'administration et Directeur Général	M. Mohamed Lamine LEBBOU

3. Objet économique et social de BNA

La BNA est habilitée à réaliser toutes les opérations de banque, de bourse de change, de crédit et de commerce extérieur. A ce titre, elle s'inscrit dans le cadre des orientations socio-économique du pays et qui a pour objets :

- ✚ En tant que banque commerciale : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et distribue des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieure ;
- ✚ En tant que banque d'investissement : elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.
- ✚ En tant que société nationale : elle d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

- ✚ La BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie.

La BNA a plusieurs filiales. Certaines sont à l'étranger et d'autres concernent notamment les sociétés de garantie de crédit, société de refinancement, de sécurité et de formation.

4. L'organisation de la BNA

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics. La structure générale de la BNA est comme suit

4.1 La Direction Générale

Elle regroupe les directions centrales, la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

4.2 Les succursales

C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.

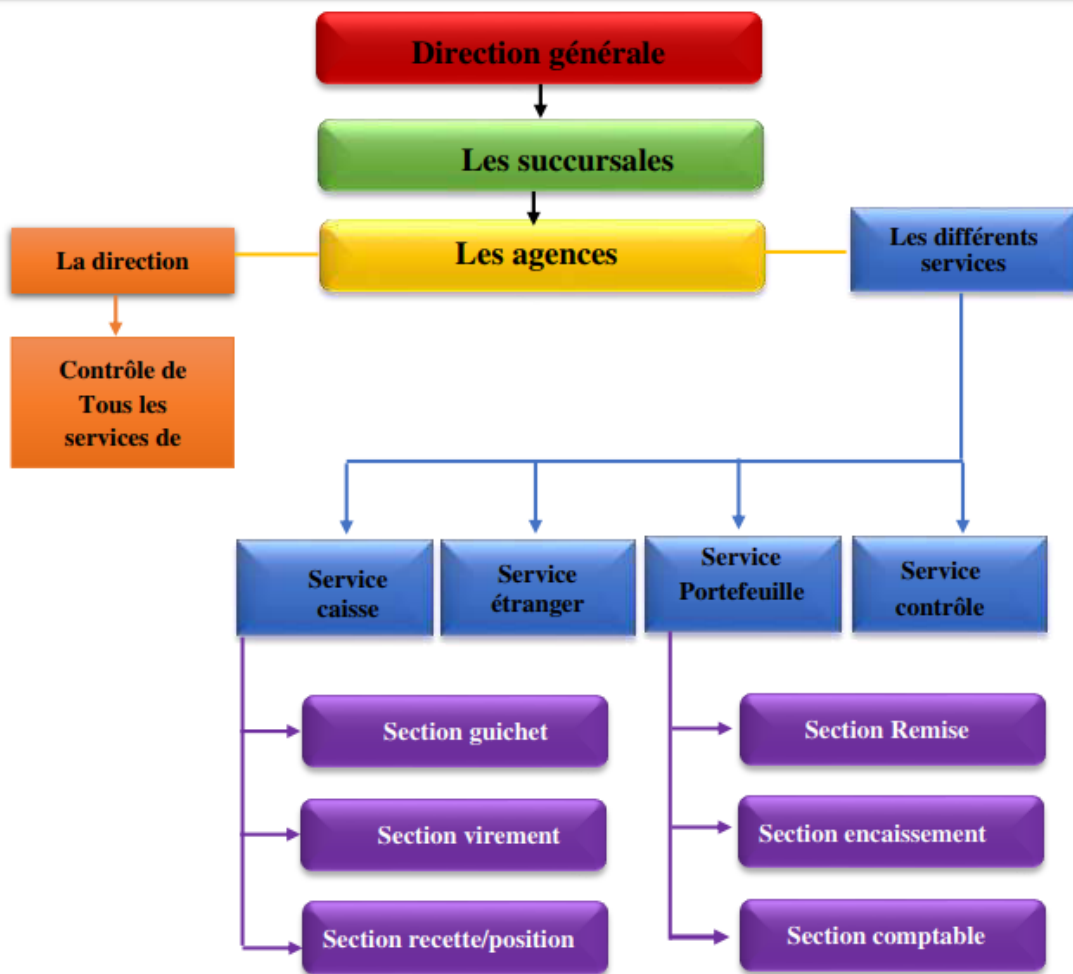
4.3 Les Inspections Régionales

Sont au nombre de trois (Centre, Est et Ouest), elles sont rattachées hiérarchiquement à un Inspecteur Général au niveau de la Direction Générale.

4.4 L'Agence

C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueil et de traitement.

Figure N° 3.1 : Organigramme générale de la Banque Nationale d'Algérie



Source : www.BNA.dz

- ✚ La direction générale : sise à Alger ;
- ✚ Les succursales : sises aux niveaux régionaux ;
- ✚ Les agences : sises aux niveaux des localités.

5. L'organisation d'accueil de l'agence BNA 711 Sétif

Nous présenterons dans cette section intitulée « l'organisation de l'agence BNA 711 Sétif » la présentation de l'agence d'accueil, ensuite l'organigramme de l'agence BNA Sétif ensuite nous aborderons l'organisation de la BNA

5.1 Présentation de l'Agence BNA 711 Sétif






L'agence en tant que cellule de base d'exploitation se trouve en contact direct et permanent avec la clientèle. L'agence dispose de prérogative de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. Elle constitue l'image de marque de la banque et assure le développement et la rentabilité de son fonds de commerce dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés

L'agence est essentiellement un organe d'action commerciale qui se doit d'avoir l'initiative de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instructions en vigueur. Du point de vue de la clientèle, l'agence recueille les besoins exprimés et contribue à leur satisfaction. Elle œuvre en vue d'une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum de ressources vers ses caisses et de placer ses services et produits auprès de ses relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité. Elle exécute les opérations de la clientèle et assure leur comptabilisation dans le cadre des procédures comptables en vigueur.

L'agence assure un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisateurs au système d'information ainsi que la validation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations.

L'agence est dirigée par une Directrice assistée, et fait partie intégrale du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local.

L'agence BNA 711 Sétif c'est une agence principale de première catégorie, Elle est structurée en cinq (5) compartiments les suivants

-  Compartiment Commercial et Juridique ;
-  Compartiment Caisse et Portefeuille ;
-  Compartiment opérations avec étranger ;
-  Compartiment Crédits et Engagements ;
-  Compartiment Contrôle Comptable, Informatique et Gestion Administrative

5.2 Organisation et rôle du service étranger

Le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence, il est chargé d'exécuter la panoplie d'opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger. Ses préoccupations majeures restent principalement la sécurité et la rentabilité

5.2.1 Organisation du service étranger

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

5.2.1.1 Section Domiciliation- Apurement : Elle a pour tâche :

- ✚ La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- ✚ L'apurement des dossiers de domiciliation et La transmission des comptes rendus à la Banque d'Algérie.
- ✚ L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

5.2.1.2 Section Remises Documentaires : Chargée notamment de :

- ✚ L'ouverture des remises documentaires à l'import et à l'export ;
- ✚ La vérification des remises reçues des correspondants étrangers ;
- ✚ Transmission des Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

5.2.1.3 Section Crédits Documentaires : Chargée notamment de :

- ✚ Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des Credoc ;
- ✚ Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D ») ;
- ✚ Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- ✚ Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

Dans l'agence BNA 711, le service étranger est organisé comme le montre l'organigramme

Figure N° 3.2 : Organigramme de l'Agence BNA Sétif 711










Source : Document interne de l'agence 711

5.3 Rôle du service étranger

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

- ✚ Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accreditif, ou de toute information la concernant ;
- ✚ Gérer les échéances de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- ✚ Assurer la conservation des valeurs et documents ;
- ✚ Assurer une bonne tenue des registres et répertoires ;
- ✚ Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes.

6. Les opérations du service de commerce extérieure

-  L'achat et la vente d'instruments de paiements libellés ;
-  L'ouverture, la gestion et le suivi des comptes devises à vue et à terme des résidents et des non-résidents ;
-  L'exécution d'opérations (retraits, versement et virements) effectuées par le titulaire de Comptes devise ou par les mandataires ;
-  L'établissement des déclarations d'ouvertures de comptes devise exigées par la Banque d'Algérie ;
-  L'envoi aux correspondants étranger émetteurs, des chèques de voyages et de chèques de banques négociées ;
-  Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation ;
-  Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.

Toutes ces fonctions doivent être confiées séparément ou regroupées selon l'importance de l'agence, à des agents possédant un niveau technique convenable et ayant des connaissances parfaites de la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Section 2 : Présentation de la méthodologie de recherche adoptée

Après avoir traité dans un cadre théorique le financement du commerce extérieur par les banques, nous avons opté pour une étude empirique au sein de la banque nationale d'Algérie.

La présente section a pour objet de présenter la méthodologie de travail adoptée pour la réalisation de l'étude qui a pour objectifs de montrer l'importance que jouent les banques dans les transactions commerciales internationales.

1. La méthodologie de recherche⁶⁴

Aujourd'hui, l'information occupe une place de plus en plus importante. Les études de cas qu'on fait dans tous les domaines consomment beaucoup d'informations soit déjà existantes (études documentaires), soit créées pour l'occasion (études qualitatives ou quantitatives).

En effet, Dans tous les travaux de recherche, la collecte d'information est une étape primordiale, car l'étude de cas est une étude conduite scientifiquement, qui a pour objectif de recueillir toutes les informations nécessaires afin qu'on puisse prendre des décisions efficaces sur le plan commercial.

Pour avoir accès à ces informations il faut faire appel à la documentation, dans le cas où ces données sont insuffisantes voire inexistantes il faut les créer (données primaires) à travers les études qualitatives et/ou quantitatives qui sont complémentaires

Dans le cadre de notre recherche, nous avons suivi une méthodologie de recherche qualitative qui porte sur une « étude de cas » qui a pour but de produire des réponses aux questions de forme : est-ce que, pourquoi et comment. Ainsi, « *pour les tests d'hypothèse, l'objectif est la validation des analyses de larges échantillons alors que pour l'étude de cas est de comprendre une situation en profondeur et de permettre l'analyse de processus complexes* »⁶⁵

Ensuite, nous avons également collecté des données à travers des guides d'entretiens, nous les avons analysés et interprétés par la suite

2. Méthodologie de recherche et outils de collecte de données⁶⁶

En se référant au cadre théorique, nous avons conçu notre étude de cas en utilisant des outils de recherche qui vont nous permettre de collecter un maximum de données primaires pour qu'on puisse répondre à notre problématique.

2.1 Méthodologie de recherche

Pour notre recherche, nous avons opté pour la méthode d'étude de cas afin de bien maîtriser notre sujet de recherche et pouvoir l'analyser à travers une démarche descriptive en

⁶⁴ <https://fr.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research> Consulté le (20/04/2024, 16h39)

⁶⁵ DAHAK, Abdenour, KARA, Rabah. *OP, ci*

⁶⁶ Idem

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

mettant l'accent sur le rôle que jouent les banques dans le financement du commerce extérieur où nous avons choisi la banque nationale d'Algérie comme exemple⁶⁷. Notre étude sera basée sur un cas de type encadré du fait que nous nous intéressons au département crédit de la BNA.

2.2 Outils de la collecte de données

Il y a de nombreux outils disponibles pour recueillir des données, dont le critère de sélection est la nature de l'étude, qui est dans notre cas une étude qualitative. Nous utiliserons des ouvrages, des documents, des revues, des journaux, des rapports et bien sûr le guide d'entretien.

Selon le dictionnaire Larousse : « *l'entretien désigne une conversation entre deux ou plusieurs personnes sur différents sujets. Les personnes peuvent être des amis, des membres de la famille ou autres* »⁶⁸

2.3 L'entretien et ses Types

L'entretien est une forme de communication orale entre deux personnes l'un est l'enquêteur et l'autre l'enquêté, où les données recueillies sont des informations qualitatives c'est-à-dire des opinions et des motivations et des réponses sur un questionnaire préalablement établi ou pas⁶⁹.

Généralement, le type d'entretien dépend de la recherche effectuée. il existe trois types d'entretien.

L'entretien non-directif :

Dans ce genre d'entretien, l'enquêté a la liberté de s'exprimer librement, ne se renseigne que sur le sujet de recherche proposé par l'enquêteur et peut développer librement le sujet et structurer son discours. De son côté, l'enquêteur doit être attentif, écouter attentivement et prendre note du discours de l'enquêté sans poser de questions. Il est essentiel que l'enquêteur se montre réceptif et accepte les paroles des informateurs. Mais il a la possibilité d'intervenir en exprimant son accord à travers des expressions telles que (oui, je vois, je suis d'accord, ensuite).

⁶⁷ https://www.memoireonline.com/08/09/2586/m_Gestion-de-Portefeuille-Obligataire--Cas-de-la-Banque-Nationale-d'Algerie-BNA18.html Consulté le (08/08/2020, 16h43).

⁶⁸ https://www.acstrasbourg.fr/fileadmin/pedagogie/stss/DEPOT_DOCUMENTS/BAUMEIER_Elisabeth/16_EB-entretien.pdf (Consulté le 23/04/2024 à 15:33h).

⁶⁹ https://www.acstrasbourg.fr/fileadmin/pedagogie/stss/DEPOT_DOCUMENTS/BAUMEIER_Elisabeth/16_entretien.pdf (Consulté le 23/04/2024 à 15:33h).

Les avantages de ce genre d'entretien réside dans le fait qu'il ne requiert pas de compétences particulières, il faut simplement que la personne soit attentive et tente de comprendre l'idée de l'enquêté. Or, il présente l'inconvénient de ne pas être en mesure.

✚ L'entretien directif ⁷⁰

Dans ce type d'entretien, l'entretien est plus structuré, c'est comme la méthode du questionnaire, l'enquêteur prépare une série de questions précises sur le sujet de sa recherche et les pose aux interviewés. Le chercheur essaye de poser les mêmes questions tous les interviewés, pour pouvoir comparer scientifiquement les données, L'inconvénient de ce type d'entretien c'est qu'il ne laisse pas une grande liberté d'expression à l'enquêté à cause des limites que lui pose l'enquêteur.

✚ L'entretien semi-directif ⁷¹

Dans ce troisième type d'entretien qui est une combinaison entre le directif et le non-directif, l'enquêteur prépare sa série de questions, mais laisse aussi un espace assez large aux enquêtés afin qu'ils puissent s'exprimer sur d'autres points qui ne sont pas forcément mentionnés dans le questionnaire. Le rôle de l'enquêteur dans ce type d'entretien est d'être précis dans ses questions afin de ne pas perdre de vue l'objectif qu'il s'est fixé mais en même temps encourager l'enquêté à parler en posant des questions plus ou moins ouvertes

2.4 Raisons pour lesquelles nous avons choisi cette méthode

Notre étude vise à saisir pleinement l'importance des banques dans le commerce extérieur, approfondir notre compréhension des méthodes de financement, des modalités de paiement études risques auxquels elles sont confrontées. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'effectuer une étude qualitative visant à interroger des individus qui sont familiers avec le domaine bancaire et qui font partie du personnel de la banque BNA Algérie. L'entretien semi-directif a été sélectionné comme moyen de collecte d'informations, car il nous permet non seulement d'obtenir un maximum d'informations grâce aux questions ouvertes de l'enquêteur, mais aussi d'obtenir le point de vue de l'interviewé qui peut s'exprimer librement lors de l'entretien

⁷⁰ Caumont, D., les études de marche, édition DUNOD, paris, 1998.

⁷¹ Idem.

3. Le déroulement de la réalisation de la recherche⁷²

Nous définissons l'enquête comme « *méthode d'investigation qui consiste à recueillir l'information recherchée en interrogeant et en écoutant un ensemble d'individus sur leurs comportements, sur leurs opinions ou sur leurs valeurs, l'information et obtenue en utilisant le mode déclaratif* »⁷³.

De ce fait, et pour réussir notre enquête nous devons respecter l'enchaînement des étapes suivantes :

3.1 L'échantillonnage

Les personnes à interroger doivent être sélectionnées préalablement, car le chercheur questionne uniquement les personnes qui ont des connaissances ou des informations sur son objet de recherche pour répondre à l'objectif principal de l'étude.

Nous avons interviewé deux personnes, il nous a été difficile de faire des entretiens avec d'autres personnes à cause de leur indisponibilité.

3.2 L'élaboration du guide d'entretien⁷⁴

Lors de la conception du guide d'entretien, nous avons choisi des questions ouvertes soigneusement construites afin de recueillir toutes les informations dont nous avons besoin, et la sélection de ces questions était basée sur les connaissances que nous avons acquises dans le cadre théorique.

Nous avons conçu notre guide d'entretien de la manière suivante :

3.2.1 L'objectif de notre recherche

L'objectif de notre recherche est d'apporter des éclaircissements et réponses à une problématique préalablement formulée : « *Quel est le rôle du crédit documentaire dans les opérations du commerce international ?* » et de bien comprendre la manière dont ces banques coopèrent avec les entreprises importatrices

⁷² <https://lesdefinitions.fr/interview> Consulté le (24/04/2024, 8h45).

⁷³ <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/> (Consulté le 24/04/2024, 11h00).

⁷⁴ <https://www.cairn.info/epistemologie-et-instrumentation-en-sciences-humai--9782870099810-page-117.htm> Consulté le (24/04/2024, 18h55).

3.2.2 Les thèmes abordé

Lors de l'entretien avec les personnes interrogées, nous allons mettre l'accent sur les points suivants :

- ✚ Le rôle des importations dans le domaine bancaire ;
- ✚ Les divers services offerts par la banque aux sociétés importateurs ;
- ✚ Les conditions et les critères des prêts, ainsi que les garanties requises en échange ;
- ✚ Les dangers et les difficultés auxquels la banque est confrontée lors des transactions d'importation ;
- ✚ Le renforcement des liens entre les banques et les entreprises importatrices

3.3 Déroulement de l'entretien⁷⁵

Après avoir élaboré notre guide d'entretien et obtenu notre échantillon, nous nous sommes rendus sur le terrain afin de mener notre entretien. Pour mener cet entretien de manière efficace, nous avons tenté de rester neutres et objectifs, et surtout attentif à la personne interrogée.

4. Les limites de notre étude

Parmi les difficultés rencontrées au cours de notre étude :

- ✚ Le manque et l'insuffisance de certaines données.
- ✚ L'indisponibilité des interviewés ; nous a obligés de réaliser notre enquête qualitative avec un échantillon très restreint

Toutes ces contraintes étant prises en compte, nous avons tenté de mener notre étude en analysant les résultats obtenus, en les comparant aux concepts théoriques déjà abordés et en faisant notre propre synthèse

Enfin, cette partie a tenté de présenter la méthode de recherche utilisée lors de la réalisation de notre étude. Afin de recueillir des informations, nous avons décidé de créer un

⁷⁵https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:55tDbzaZP4oJ:https://halshs.archivesouvertes.fr/halshs00841629/file/SD_Haegel_entretiens_collectifs_ouv._2004.pdf+&cd=2&hl=fr&ct=clnk&gl=dz&client=operaConsul té le (24/04/2024, 22h45).

guide d'entretien efficace qui comprend 6 questions sur notre sujet. Cela nous permettra d'obtenir un maximum de données tout en répondant à notre problématique principale. (Voir annexe 1).

Section 3 : L'analyse des résultats de l'enquête et leur discussion

Dans cette section nous allons d'abord analyser les résultats obtenus des entretiens, et faire notre synthèse, ensuite traiter un cas pratique d'une opération d'importation des équipements d'intrants et un autre produit financé par un crédit documentaire, réalisée au niveau de la banque nationale d'Algérie BNA, agence 711 Sétif, et à travers lequel nous allons mettre en évidence la complexité de cette opération ainsi que les coûts qu'elle engendre

1. Traitement et analyse de données

Pour résumer les résultats obtenus, nous avons passé en revue toutes les notes prises lors des entretiens, sélectionné les données pertinentes pour notre étude, puis les avons organisées pour en faciliter la compréhension. En analysant ces résultats, nous avons produit une synthèse qui éclaire notre problématique de recherche.

1.1.L'Analyse de l'estimation du potentiel d'un marché étranger en se concentrant sur les importations ⁷⁶

- +** **Taille du marché :** Analyser la taille du marché étranger pour les produits que vous envisagez d'importer, cela comprend la population du pays, la demande actuelle pour ces produits, ainsi que la croissance prévue de la demande.
- +** **Tendances d'importation :** Examiner les tendances d'importation dans le pays, quels sont les produits les plus importés et en quelle quantité ? cette analyse peut vous donner un aperçu des opportunités de marché pour vos produits.
- +** **Barrières commerciales :** Identifier les barrières commerciales telles que les droits de douane, les quotas d'importation, les réglementations sanitaires et les normes de qualité, ces obstacles peuvent affecter la compétitivité de vos produits sur le marché étranger.
- +** **Concurrence :** Évaluer la concurrence sur le marché étranger pour les produits

⁷⁶ Notes prises lors de l'entretien.

similaires aux vôtres, qui sont les principaux acteurs du marché ? quelle est leur part de marché et leur stratégie de distribution ?

- ✚ **Pouvoir d'achat** : Étudier le pouvoir d'achat des consommateurs dans le pays, cela comprend les revenus par habitant, le niveau de vie et les habitudes de consommation, ces facteurs déterminent la capacité des consommateurs à acheter
- ✚ **Tendances de consommation** : Analyser les tendances de consommation dans le pays étranger, les préférences des consommateurs et les changements dans les habitudes d'achat peuvent influencer la demande

1.2. Etude des bénéfices des opérations d'importation (La domiciliation bancaire)⁷⁷

Est un processus par lequel une banque s'engage à effectuer des paiements au nom de son client pour des transactions d'importation spécifiques, ce processus implique généralement plusieurs étapes, et la banque peut facturer des commissions à différentes étapes du processus, voici un développement détaillé :

- ✚ **Analyse et validation du dossier** : Lorsque le client présente un dossier de financement pour une importation, la banque examine les documents pour s'assurer de leur conformité aux réglementations en vigueur, cette étape implique des frais de traitement du dossier ou des frais d'étude.
- ✚ **Ouverture de la domiciliation** : Une fois le dossier validé, la banque ouvre une domiciliation pour la transaction d'importation spécifique, cela implique la création d'un compte ou la désignation d'un compte existant pour recevoir les fonds nécessaires au paiement des fournisseurs étrangers, la banque facture des frais d'ouverture de domiciliation pour ce service.
- ✚ **Suivi des paiements** : Pendant le processus d'importation, la banque surveille les paiements entrants et sortants liés à la transaction, elle facture des frais de gestion pour ce service, notamment pour la gestion des flux de trésorerie et la communication avec les parties impliquées dans la transaction.
- ✚ **Conseil financier** : La banque fournit des conseils financiers à son client tout au long du processus d'importation, notamment sur les fluctuations des taux de change, les options de financement et les stratégies de gestion des risques, ces services de conseil inclus dans les frais de gestion globaux.

⁷⁷ Notes prises lors de l'entretien.

- ✚ **Émission de documents** : La banque peut être responsable de l'émission de documents tels que les lettres de crédit, les lettres de garantie ou les relevés de compte pour faciliter la transaction ; des frais facturés pour chaque document émis.
- ✚ **Clôture de la domiciliation** : Une fois que tous les paiements liés à la transaction d'importation ont été effectués et que tous les documents ont été traités, la banque clôture la domiciliation ; elle facture des frais de clôture pour ce service.

Les frais facturés par la banque pour les services de domiciliation peuvent varier en fonction de la complexité de la transaction, du montant des fonds impliqués et des services supplémentaires fournis ; il est important que le client examine attentivement le contrat de domiciliation et comprenne les frais applicables avant de procéder à une importation

1.3. Les conditions et les modalités pour valider un dossier de financement des importations⁷⁸

1.3.1. Conformité

- ✚ **Respect des réglementations** : Il est essentiel que le client se conforme aux lois et réglementations algérienne et du pays dans celui où se fait l'importation.
- ✚ **Documents légaux** : Le dossier doit contenir tous les documents nécessaires pour prouver la légalité de l'importation, tels que les factures commerciales, les certificats d'origine, les licences d'importation, etc.
- ✚ **Normes de qualité** : Les produits importés doivent répondre aux normes de qualité et de sécurité exigées par le cahier de charge algérien.
- ✚ **Respect des engagements antérieurs** : Si le client a déjà bénéficié de financements pour des importations précédentes, il doit avoir respecté ses engagements de remboursement

1.3.2. Surface financière du client

- ✚ **Capacité de remboursement** : Le client doit démontrer sa capacité à rembourser le financement accordé. Cela peut être évalué en fonction de ses états financiers, de son historique de crédit, de ses flux de trésorerie, etc.
- ✚ **Solvabilité** : La capacité du client à honorer ses dettes et ses engagements financiers est un facteur crucial ; la banque peut utiliser des ratios financiers tels que le ratio d'endettement ou le ratio de couverture des intérêts pour évaluer la solvabilité du client.

⁷⁸ Notes prises lors de l'entretien.

- ✚ **Garanties** : Le client peut être tenu de fournir des garanties pour sécuriser le financement, telles que des garanties réelles (biens immobiliers, équipements) ou des garanties personnelles (caution personnelle, garantie bancaire)

1.4. Les modalités des crédits proposés aux clients importateurs⁷⁹

Les importateurs pour accomplir leurs opérations d'importations en utilisent

1.4.1. La Remise documentaire

La remise documentaire est un processus où la banque agit en tant qu'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur dans une transaction commerciale internationale

- ✚ L'importateur et l'exportateur conviennent des conditions de vente, qui incluent souvent le paiement à la remise des documents.
- ✚ L'exportateur expédie les marchandises à l'importateur et envoie les documents d'expédition (tels que la facture commerciale, le connaissement, etc.) à notre banque.
- ✚ La banque d'exportateur envoie ces documents à notre banque (importateur), avec des instructions pour libérer les documents à l'importateur une fois que celui-ci a effectué le paiement ou accepté une traite à vue.
- ✚ Le client (importateur) peut alors récupérer les documents et dédouaner les marchandises.

1.4.2. Le Crédit documentaire

Le crédit documentaire est un instrument de paiement largement utilisé dans le commerce international pour réduire le risque pour les parties impliquées

- ✚ Dans un crédit documentaire, notre banque émet un engagement écrit garantissant le paiement à l'exportateur, à condition que ce dernier présente les documents conformes aux termes et conditions spécifiés dans le crédit.
- ✚ L'exportateur expédie les marchandises à l'importateur et présente les documents d'expédition (facture commerciale, connaissement, etc.) à notre banque, conformément aux conditions du crédit.
- ✚ La banque de l'exportateur vérifie les documents et les transmet à notre banque
- ✚ Une fois que notre banque accepte les documents conformés, elle effectue le paiement

⁷⁹ Notes prises lors de l'entretien.

à la banque de l'exportateur, conformément aux conditions du crédit.

1.4.3. Les Types de crédit documentaire

- ✚ **Crédit documentaire révocable** : peut être modifié ou annulé par la banque émettrice à tout moment sans préavis à l'exportateur, ce type est rare car il offre peu de sécurité à l'exportateur.
- ✚ **Crédit documentaire irrévocable** : ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties concernées, il offre une sécurité accrue et est le type le plus couramment utilisé.
- ✚ **Crédit documentaire irrévocable et Confirmé** : en plus de l'engagement de la banque émettrice, une deuxième banque du pays de l'exportateur garantit également le paiement. Cela offre une sécurité supplémentaire à l'exportateur

En résumé, la remise documentaire et le crédit documentaire sont tous deux des mécanismes utilisés dans le commerce international pour sécuriser les transactions entre importateurs et exportateurs, en assurant que le paiement est effectué en échange de la documentation requise pour l'expédition des marchandises. Chacun a ses propres avantages et inconvénients, et leur utilisation dépend souvent de la confiance entre les parties, des conditions de paiement convenues et du niveau de risque que chaque partie est prête à assumer.

1.5. Les risques et les obstacles que la banque peut rencontrer lors de transactions d'importation, ainsi que les solutions de garantie proposées⁸⁰

Les risques et les obstacles liés aux procédures à accomplir avant, pendant et après le passage des marchandises à l'extérieur dans le cadre des transactions commerciales internationales :

1.5.1. Avant le passage des marchandises

- ✚ **Barrières réglementaires et douanières** : Avant l'expédition, les exportateurs doivent se conformer à un ensemble de réglementations douanières et de normes internationales. Ces exigences peuvent varier d'un pays à l'autre et peuvent être complexes, ce qui entraîne des retards et des coûts supplémentaires si elles ne sont pas respectées correctement.

⁸⁰ Notes prises lors de l'entretien.

- ✚ **Documentation incomplète ou incorrecte :** L'absence ou l'erreur dans les documents requis pour l'exportation peut entraîner des retards et des frais supplémentaires, voire le refus d'entrée des marchandises par les autorités douanières.

1.5.2. Pendant le passage des marchandises

- ✚ **Retards de transport :** Des retards dans le transport maritime, aérien ou terrestre peuvent survenir en raison de conditions météorologiques défavorables, de grèves, de pannes mécaniques ou d'autres facteurs imprévus, ce qui peut entraîner des frais supplémentaires et des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement.
- ✚ **Dommages aux marchandises :** Pendant le transport, les marchandises peuvent être endommagées en raison de manipulations inappropriées, de conditions environnementales défavorables ou d'accidents, ce qui peut entraîner des pertes financières pour les parties impliquées.

1.5.3. Après le passage des marchandises

- ✚ **Inspections douanières et contrôles de conformité :** À l'arrivée, les marchandises peuvent faire l'objet d'inspections douanières et de contrôles de conformité pour garantir qu'elles respectent les réglementations et les normes algériennes ; si les marchandises ne sont pas conformes, elles peuvent être retenues, renvoyées ou même détruites, ce qui entraîne des coûts et des retards supplémentaires.
- ✚ **Droits de douane et taxes :** Les droits de douane et les taxes peuvent être imposés à l'importation des marchandises, ce qui augmente le coût total de la transaction pour l'importateur et peut nécessiter des ajustements financiers

Pour se protéger contre ces risques, les banquiers prennent des garanties spécifiques aux marchés étrangers ; celles-ci incluent des garanties de marché telles que les garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou d'exécution, ainsi que des garanties de paiement émises par la banque de l'acheteur pour garantir le paiement au vendeur.

La Stand By Letter of Credit (SBLC) sous ses différentes formes est également utilisée à cet effet

1.6. La place du crédit documentaire dans les opérations du commerce international⁸¹

Le crédit documentaire, est un instrument crucial et important dans les opérations du commerce international avec ce dernier on garantit le paiement

+ La sécurité pour les parties :

- ❖ **Pour l'exportateur :** le Credoc assure que le paiement sera effectué à condition que les documents requis soient présentés et conformes, cela réduit le risque de non-paiement.
- ❖ **Pour l'importateur :** le paiement ne sera effectué que si les documents qui représentent les marchandises et leur expédition sont conformes aux termes du contrat, cela garantit que les marchandises expédiées correspondent aux spécifications convenues.

+ Facilitation des transactions : le Credoc facilite la confiance entre les partenaires commerciaux qui peuvent ne pas bien se connaître ou qui opèrent dans des pays différents avec des régimes juridiques différents.

+ Contrôle et conformité : le Credoc nécessite la présentation de documents spécifiques (factures commerciales, connaissements, certificats d'assurance, etc.) qui doivent être conformes aux termes du crédit, cela permet un contrôle rigoureux des transactions et la banque émettrice vérifie les documents pour s'assurer qu'ils sont conformes avant de procéder au paiement.

+ Crédit et financement :

- ❖ Les exportateurs peuvent utiliser le Credoc pour obtenir des financements de pré-expédition.
- ❖ Les banques peuvent avancer des fonds contre le crédit documentaire avant que les marchandises ne soient expédiées.
- ❖ Les importateurs peuvent également négocier des délais de paiement, facilitant ainsi la gestion de leur trésorerie

2. Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire dans la banque BNA Agence Sétif 711

Dans cette partie, nous allons présenter et illustrer par deux cas pratiques le déroulement d'une opération d'importation avec le crédit documentaire et le déroulement d'une opération d'importation avec la remise documentaire, à travers lesquelles nous mettrons en évidence la complexité de ces deux opérations ainsi que les coûts engendrés afin de faire ressortir les

⁸¹ Notes prises lors de l'entretien.

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

éléments de comparaisons entre les deux techniques et comprendre le rôle du crédit documentaire dans le commerce international

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

2.1.1. Présentation du cas Le client « importateur X »

Représentant légal de la société productrice des paniers en vannerie, va importer l'équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société. L'entreprise « X Sétif » est domicilié à la BNA 711 Sétif, son fournisseur qui est la société « Y, Spain ». Domicilié chez la banque « BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN », vont réaliser cette transaction par crédit documentaire. L'opération du crédit documentaire se déroule comme suite :

- ✚ Le contrat est signé le 18/05/2022 entre les deux parties ;
- ✚ La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 29/08/2022 date d'échéance d'embarquement.
- ✚ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 27.990.00 euro
- ✚ La marchandise doit être expédiée au : port de d'Alger
- ✚ Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable à vue.
- ✚ Incoterms : CFR

2.1.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 711

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 3) ;
- ✚ Une facture pro-forma (annexe 4) ;
- ✚ Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services) (annexe 5) ;
- ✚ 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.

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. Au niveau de l'agence,

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

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.

2.1.3. 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.





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.

Tableau N°3.2 : Le cachet de domiciliation

Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de guichet	Année	Trimestre	Code opération	La monnaie	Numéro d'ordre
19	01	05	2022	3	10	EUR	00001

1.1.4. 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 7), 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 ;
-  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.

1.1.5. La constitution de la commission de domiciliation

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

Tableau N°3.3 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000.00 DZD
Taxe 19%	380 DZD
Total commission domiciliation (TTC)	2380.00 DZD

Source : réalisé par nous-même à partir des données de la banque BNA.

Enfin, Le compte client sera débité de 2380,00 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BNA. 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.

2.2. L'ouverture du crédit documentaire import

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BNA 711 sur demande de son client «X Sétif » Au terme du contrat entre le client et son fournisseur « Y, Spain », ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable, Cette ouverture consiste :

2.2.1. Pour l'importateur (X Sétif)

Afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur « Y. Spain », a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- ✚ Une facture pro-forma domiciliée ;
- ✚ La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- ✚ Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 3), 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)
2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 711
3. Mode de règlement : Credoc irrévocable à vue.
4. La validité de Credoc : 29/05/2022
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 27990.00 EUR vingt-sept neuf cent quatre-vingt-six ;
6. Le nom de bénéficiaire : « Y. Spain » ;

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : « BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN » ;

8. Incoterms : CFR ;

9. Les documents exigés de fournisseur sont :

- + Facture commerciale en 04 exemplaires ;
- + Jeu complet de connaissance « clean on bord » établi à l'ordre de la BNA (annexe 5)
- + Photocopie certificat de conformité ;
- + Photocopie Certificat d'origine ;

- + Photocopie Certificat de non radio activité ;
- + Photocopie Certificat de quantité ;
- + Photocopie EUR 1 ;
- + Photocopie liste de colisage ;
- + Photocopie note de poids.

Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable au fournisseur (X Sétif) (originaux documents requis).

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

11. La nature de marchandise : l'équipement d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société (osier bleu, osier blanc)

12. La date d'embarquement : le 29/05/2022

13. Le transbordement : interdit.

14. Le port d'arrivé : port Alger.

15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

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.

2.2.2. 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

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

- + 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 :
 - ❖ 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.
 - ❖ L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.
- + 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.

2.2.3. La Procédure de comptabilisation :

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 2799.00 euros, Contre-valeur en dinars au cours de 122.5959 EUR /DZD soit 3.431.459,241 DZD.

Débit : compte courant client $3.431.459,241 * 100 \% = 3.431.459,241$ DZD

PREG (provision reçue en garantie) = 3.431.459,241 DZD. L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes.

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

Les commissions d'engagement représentent 6,25 pour mille de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client $(3.431.459,241 \text{ da} * (6.25/1000)) = 21.446,62$ DZD. Donc la commission d'engagement est de 21.446,62 DZD.

NB : 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.

Tableau N°3.4 : Comptabilisation des commissions

Designation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3000.00 DZD
Les commissions d'engagement 6.25/1000	21.446,62
Frais SWIFT (fixe)	1500.00 DZD
Total Hors Taxe	25946 ,62
Taxes (19%)	4929 ,85
Total des commissions (TTC)	30876 ,47

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA.

Enfin, La banque a débité le compte client de la somme 3.431.459,241 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de 30876 ,47 DZD. La valeur débitée total est de 3.462.335 ,711 DZD

2.2.4. Emission du crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 6) pour notifier à la banque confirmatrice « BBVA TORO 19-37002 SALAMANCA SPAIN » l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (L'entreprise X Sétif). Cette émission est réalisée de la façon suivante :

Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois 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.

2.2.5. 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 : équipement d'intrants et autre produit utilisé pour la production de la société (osier bluff, osier blanc) Lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger, 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 BNA 711 Sétif

Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

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 BNA par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

2.2.6. 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
- ✚ « Formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué. (Annexe 8)

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.

NB : Dès que les documents arrivent à la banque. Cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

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 conformes, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération.

3. Recommandations

- ✚ Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque ;
- ✚ Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail ;
- ✚ Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients ;
- ✚ Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- ✚ Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques ;

- + Assouplir les procédures internes ;
- + Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons procédé au financement d'une opération par le crédit documentaire. Notre point de départ était de présenter la banque nationale d'Algérie, ensuite, permet d'analyser et de comprendre les différentes étapes de réalisation d'une opération de crédit documentaire, ainsi que ses avantages et ses inconvénients.

Enfin, Le traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire est relativement complexe, impliquant une gestion documentaire lourde et des coûts considérables. Toutefois, le crédit documentaire reste le moyen le plus sûr pour les deux parties. Il assure à l'exportateur le paiement de sa vente, à condition que les termes et conditions du crédit documentaire soient respectés, et il garantit à l'acheteur le respect des obligations contractuelles par le vendeur. Par conséquent, le crédit documentaire est considéré comme la meilleure méthode de paiement pour minimiser les risques dans le commerce international .

Conclusion générale

Conclusion générale

Les différents secteurs économiques, évoluent dans un environnement de plus en plus complexe et changeant. Ils ont en général comme enjeux communs des clients de plus en plus exigeants, des marchés saturés, des changements plus fréquents, un progrès technologique rapide et une concurrence plus forte. Le secteur des banques est confronté aux mêmes exigences.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire comme techniques de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige le crédit documentaire de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Voyant l'importance donnée au terme de notre travail qui a pour but de voir le rôle du crédit documentaire dans les opérations du commerce international, Nous avons établi une démarche qui consiste dans un premier temps à effectuer une recherche bibliographique et dans un second temps nous avons réalisé une étude pratique au sein de la Banque National d'Algérie « BNA ». Pour orienter notre travail nous nous sommes référés à un ensemble d'hypothèses, que nous avons pu confirmer ou infirmer comme suit :

Notre premier chapitre a servi à clarifier les principes et concepts principaux sur le crédit documentaire. Ainsi qu'exposer les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation. Aussi les caractéristiques, risque, avantage, inconvénients du crédit documentaire. **Ce constat nous conduit à confirmer notre première hypothèse, formulée comme suit : « Le crédit documentaire permet de sécurises les opérations du commerce international ».**

L'analyse du deuxième chapitre où nous élaborerons les caractéristiques et la définition des opérations financières. Ainsi nous développerons une présentation et concept du commerce international et ces éléments fondamentaux Et nous finirons par la relation entre le crédit documentaire et le commerce international, on en déduit que la deuxième l'hypothèse est

Conclusion générale

Confirmée, énoncée comme suit : « **Le crédit documentaire garantit le paiement à l'exportateur** ».

D'après notre stage à la BNA , nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce internationale , car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente

En revanche, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur

En guise de recommandations, 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. Cette coopération étroite avec des banques, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux à l'acheteur

Toutefois comme pour tout travail de recherche, nous avons rencontré certaines difficultés depuis la phase de recherche documentaire jusqu'à sa réalisation. En dépit de cela, notre mémoire marque des limites et des points à développer dus à plusieurs facteurs. Nous pouvons en citer les suivants : Le manque et l'insuffisance de certaines données et L'indisponibilité des interviewés ; nous a obligés de réaliser notre enquête qualitative avec un échantillon très restreint ...

Par ce travail, nous avons conclu que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante. Le crédit documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux, elle est basée sur la confiance totale cette partie contractants. La procédure de crédit documentaire est plus complexe par rapport au remise documentaire. Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Bibliographie

Les ouvrages :

- ✚ Amelon J-L et Cardebat J-M, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010.
- ✚ Benkrimi.K, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010.
- ✚ BERNET (Rolande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008,
- ✚ Bernet-Rollan L, « Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004,
- ✚ Bessis J, « Gestion des risques et Gestion Actif-Passif des banques », Edition DALLOZ, 1995, CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, Paris, 2007.
- ✚ Garsuault .P et Primi.S, «Les opérations bancaires internationales », Ed BANQUE, Paris, 1957.
- ✚ Gautriaud .S, « Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique », ATER. Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux.
- ✚ HADDAD.S et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011.
- ✚ Hassid.O, «la gestion des risques », 2e édition, DUNOD, Paris, 2008.
- ✚ Jaecki.M et E-Avocate, « Financer vos exportations : le crédit documentaire », in site internet : www.avocatspicovschi.com. 12. Karyotis.C, « L'essentiel de la banque », 2e Edition, LEXTENSO, 2015.
- ✚ Ksouri.I, « les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014,
- ✚ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, Paris, 2008.
- ✚ LEGRAND et H.MARTINI, « commerce international » édition DUNOD, Paris, 2008
- ✚ Legrand G. et H. Martini, «management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris, 2005 17. LEGRAND Ghislaine, Hubert MARTINI « gestion des opérations import – export » Edition Coface.
- ✚ LEGRAND Ghislaine, Hubert MARTINI le petit export « logistique contrat risques financements » Edition Coface.
- ✚ Legrand.G et H. Martini, « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2000.
- ✚ Legrand.G et H. Martini, «Commerce internationale », 3eédition, DUNOD, Paris, 2010.

Bibliographie

- ✚ ROUACH (M) et NAULLEAU (G), « Le Contrôle de Gestion Bancaire et Financier », 4ème édition, Revue banque édition, Paris, 2006
- ✚ SELMER (C), « Concevoir le tableau de bord », 2ème édition, Dunod, 2003 ;

Mémoire et thèses :

- ✚ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul
- ✚ Instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC Alger, 2011.
- ✚ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35
- ✚ BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia : mémoire de fin d'étude le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, promotion 2016/2017
- ✚ BOUCHATAL (Saliha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- ✚ CHABANI Saïd, NEBRI Younes : mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire » promotion 2016/2017.
- ✚ CHERIGUI.C « Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes » Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014
- ✚ HASSINE.S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2014-2015
- ✚ ABRABER FATIMA AZAHRAA, Laboratoire de Recherches Prospectives en Finance et Gestion (LRPFG) de l'ENCG Casablanca - Université Hassan G CASABLANCA - Université Hassan II, Le Tableau de bord prospectif outil de pilotage de la performance dans une gestion axée sur les résultats, ISSN 2550-469X,

Bibliographie

Articles et Revues :

- ✚ Article 54 du Code de Commerce Algérien.
- ✚ Article 23 de la LFC 2011.
- ✚ Convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, article 30.
- ✚ Convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, article 31 : 34.
- ✚ Convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, article 35

Les Guides :

- ✚ Guide BNA : L'accès au commerce extérieur en Algérie, accès aux opérations de commerce international conditions, d'accès au financement extérieur procédures de domiciliation import-export ;
- ✚ Guide BNA : le guide l'importateur algérien étape par étape de la prospection au paiement ;

Sites Internet :

- ✚ [http://www.douane.gouv.fr/les nouvelle/règle/incoterms.pdf](http://www.douane.gouv.fr/les_nouvelle/regle/incoterms.pdf)
- ✚ <https://www.import.export/bna.htm>
- ✚ http://www.incoterms.international.fr/documents/guide_commerce_international.pdf.
- ✚ <https://www.comprendrelepaiement.com>
- ✚ <https://www.bna.dz/presentation/bna-banque.html>

Annexes

Annexe 1 : Guide d'Entretien

École des Hautes Études Commerciale



" Madame, monsieur,

Je suis étudiant à l'école des hautes études commerciales d'Alger et je suis en train de rédiger mon mémoire de fin de cycle sur le thème du rôle des banques dans le financement du commerce extérieur. Dans le cadre de cette étude, nous utilisons ce guide d'entretien pour mener une enquête visant à comprendre. Notre objectif est de répondre à la question : ' Quel est le rôle du crédit documentaire dans les opérations du commerce international ?' Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir nous accorder quelques minutes de votre temps pour répondre à ce guide d'entretien. Veuillez noter que toutes les réponses resteront anonymes

1 - Comment estimez-vous le potentiel du marché étranger, en mettant particulièrement l'accent sur les importations ?

2- Votre banque tire-t-elle des bénéfices des opérations d'importation ?

3- Quels sont les critères utilisés par votre banque pour accorder des crédits de financement des importations ? Est-ce que vous demandez à vos clients de souscrire à des types de crédit spécifiques ?

4- Quels sont les types de crédit fréquemment sollicités par les importateurs ?

5-Quels sont les risques et les obstacles que la banque peut rencontrer lors de la réalisation de ces opérations ?

6- Quelle est la place du crédit documentaire dans les opérations du commerce international ?

Annexe 2 : Le Contrat Commercial

Article 1 : Objet du Contrat

Le présent contrat a pour objet la fourniture d'équipements de frein destinée à équiper des wagons de transport de phosphate, conformément aux spécifications et caractéristiques techniques jointes en Annexe 1 et 3.

Article 2 : Mode de Passation

Le présent contrat est conclu suite à une consultation directe, selon spécificité du produit et sa disponibilité qui est en adéquation avec l'équipement existant exclusif de Dako.

Article 3 : Documents Contractuels

Les pièces désignées ci-après font partie intégrante du présent contrat :

- La soumission.
- La déclaration à souscrire.
- La déclaration de probité.
- L'annexe 1 : spécifications techniques.
- L'annexe 2 : devis quantitatif estimatif.
- L'annexe 3 : plans.

En cas de contradiction, d'incompatibilité ou de divergence entre les dispositions du présent contrat et ses annexes d'une part, et le dossier d'appel d'offres d'autre part, les dispositions du présent contrat et ses annexes prévaudront.

Article 4 : Modifications-Transformations

Pour toutes les fournitures prévues au contrat, aucune modification ne pourra être entreprise par le fournisseur sans l'accord préalable express écrit de Ferroviál.

Pour toute modification ou amélioration des fournitures à livrer analogues à celles commercialisées sur le marché international, le fournisseur devra aviser Ferroviál une (01) semaine avant la date prévue pour le changement.

Ferroviál devra expressément accepter ou refuser dans ce délai la modification ou l'abandon.

En cas de refus, le fournisseur reste tenu, durant l'exécution du présent contrat, de livrer les fournitures telles que désignées dans l'annexe du contrat.

De plus, tout préjudice subi par Ferroviál survenu du fait de ce manquant sera intégralement remboursé sur le fournisseur. Ferroviál en fournira les preuves.

Article 5: Quantité

Les quantités objet du présent contrat sont reprises dans l'Annexe 1 et 2.

Article 6: Origine du Matériel

Le fournisseur atteste que le matériel objet du présent contrat est neuf et d'origine Tchèque.

Article 7: Montant du Contrat

Le montant global du présent contrat est arrêté à la somme de : 663 686,00 soit en lettres

Six cents soixante trois milles six cent quatre vingt six EUR

Les prix s'entendent :

- C.I.R port ANNABY
- Hors droits de douane, taxes et autres charges en Algérie.
- Fermes et non révisables pendant toute la durée d'exécution du présent contrat.

Article 8 : Modalité de paiement :

Le paiement des sommes dues en exécution du présent contrat s'effectuera par crédit documentaire irrévocable.

Article 9 : Inspection et Contrôle en usine

9.1 Contrôle de fabrication en usine

Ferroviál peut déléguer ses représentants, après accord préalable du fournisseur et sous son escorte, de procéder à un contrôle de qualité dans les usines du fournisseur. Les représentants de Ferroviál assisteront personnellement à tous les examens, contrôles et essais prescrits par les caractéristiques techniques du matériel figurant à l'Annexe 1 du présent contrat. Le fournisseur devra accorder aux représentants de Ferroviál toutes les facilités leur permettant de s'assurer que les prescriptions des caractéristiques techniques sont bien appliquées.

Les visites d'inspection et de contrôle par Ferroviál ou ses représentants ne dégageront, en aucun cas, le fournisseur de ses responsabilités et obligations contractuelles.

9.2 Frais de Contrôle de Fabrication et Réception en Usine

Les frais relatifs aux opérations de contrôle de fabrication et d'acceptation en usine sont à la charge du fournisseur.

Les frais de déplacement des agents de Ferroviál (aller-retour) sont à sa charge (billets d'avion).

Les frais de séjour et de hébergement des agents de Ferroviál sont à la charge du fournisseur.

Dans la mesure où Ferroviál n'a légé aucun représentant au fournisseur procédera à l'expédition du matériel à la date contractuelle d'envoi.

Annexes 3 : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

Agence :

INDICE :

DATE :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessus et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address</i>	
Numéro de compte :	
N° D'IDENTIFICATION FISCAL :	
TARIF DOUANIER :	

BENEFICIAIRE/BENEFICIARY	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address</i>	
N° de téléphone/phone number :	E-MAIL
N° de Fax/ Fax :	
Autres contacts / Other contact details	
Banque du Bénéficiaire / Beneficiary's Bank	BANQUE SWIFT : IBAN :

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
Nature du crédit / Type of credit	
<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input type="checkbox"/> Irrévocable & Confirmé
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable
Date de validité / Expiry Date	
Date limitée d'expédition / latest Date of Shipment :	
Montant du crédit documentaire Documentary Credit Amount	Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or proforma Invoice Amount
Devises / Currency : (en chiffres / in numerals) : (en lettres/ in words) :	Devises / Currency : (en chiffres / in numerals) (en lettres/ in words)
<input type="checkbox"/> Maximum /Not exceeding	
<input type="checkbox"/> Tolérance (+/-) %	

MODE DE PAIEMENT / PAYMENT TERMS	
<input type="checkbox"/> Paiement à vue /At sight	<input type="checkbox"/> B/L(*) <input type="checkbox"/> AWB(**) <input type="checkbox"/> Autre /Other (à préciser/specify)
<input type="checkbox"/> Paiement différé à jours de la date de : Deffered payment days from date of :	
<input type="checkbox"/> Paiement mixte : % à vue / % à jours de la date de : Mixed Payment : % at sight, and % at days from date of	<input type="checkbox"/> B/L <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/> Autre /Other (à préciser/pecify)
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation

SE MAR 205 ter – Imp.BNA

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION
(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaires) (in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEITION/SHIPMENT CONDITIONS
INCOTERMS <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> DAP <input type="checkbox"/> Autres/Other : Conforme*Facture n° du /contract dated As proforma invoiceN *contrat du /contract dated (mention devant figurer sur la facture définitive/This mention should appear on the final invoice) Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant
Expéditions partielles : <input type="checkbox"/> Autorisées <input type="checkbox"/> interdites // Transbordements <input type="checkbox"/> Autorisés <input type="checkbox"/> interdites Partial Shipment : Allowed Not Allowed // Transshipment : Allowed Not Allowed Lieu de chargement : <input type="checkbox"/> Lieu de destination : <input type="checkbox"/>

DOCUMENTS REEQUIS / REQUIRED DOCUMENTS
<input type="checkbox"/> Facture commerciale en (...) exemplaires / commercial invoice in (...) original <input type="checkbox"/> Jeu complet de connaissance "Clean on board" établi à l'ordre, Notify ordonnateur stipulant : FRET Full st Bill of lading "Clean on board" made outto the order of Banque Nationale d'Algerie, notify Applicant and market : <input type="checkbox"/> Fret Payé/freight prepaid <input type="checkbox"/> Fret Payable à Dstination/Freight Payable at Destination <input type="checkbox"/> Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de l'ordonnateur stipulant : Airway Bill issue to the Banque Nationale d'Algerie adress for applicant account and marked : <input type="checkbox"/> Fret Payé / Freight Prepaid <input type="checkbox"/> Fret Payable à destination / Freight Payable at Destination <input type="checkbox"/> Autre document de transport / Other transport document (à préciser / specify) <input type="checkbox"/> Certificat de conformité (...) / Certificate of conformity <input type="checkbox"/> Certificat d'origine (...) / Certificate of origin <input type="checkbox"/> Certificat d'Analyse (...) / certificate of Analysis <input type="checkbox"/> Certificat phytosanitaire (***) /phytosanitary certificate <input type="checkbox"/> EUR 1 <input type="checkbox"/> EX 1 <input type="checkbox"/> Liste de colisage / packing list <input type="checkbox"/> Note de poids / weight note <input type="checkbox"/> Autres (à préciser) / Other (specify)

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA	FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT
<input type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur For the applicant's account <input type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire For the beneficiary's account	<input type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur For the applicant's account <input type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire For the beneficiary's account

(*) B/L : Connaissance (**) AWB : Lettre de Transport Aérien
 (***) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

Annexe 4 : Facture pro-forma

B/L: 588798676

Page : 2

TCKU6924701 40 DRY 9'6 44 Pieces 14531.000 KGS 40.000 CBM
Shipper Seal : 0302289
FREIGHT PREPAID

SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT

SD/CY

Outward Forwarders reference 3110903091101300

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

Annexe 5 : Engagement

Uniquement pour le producteur

ENGAGEMENT

Je soussigné, M. représentant légal
de la Société ;

- Raison sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIS :

M'engage au nom de la Société à destiner les produits importés,
exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise, et de ce fait,
je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux
capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage
de la société.

Fait à le

Annexe 6 : SWIFT MT700

16/03/16-13:32:16 ReferenceToSwi-9431-000001 I

----- Instance Type and Transmission -----
Copy
Priority/Delivery : Normal
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 General Fin Inst Transfer
Sender : ENALDZALXX
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
ALGIERS D
Receiver : SOGEPREXXY
SOCIETE GENERALE
PARIS FR
MUR : MSG NR 03 KN
----- Message Text -----

20: Transaction Reference Number
[REDACTED]

21: Related Reference
[REDACTED]

32A: Value Date, Currency Code, Amt
Date : 18 March 2016
Currency : EUR (EURO)
Amount : #50.115,19#

57A: Account With Institution - FI BIC
CIPBITMM
ISTITUTO CENTRALE DELLE BANCHE POPOLARI ITALIANE
MILANO IT

58A: Beneficiary Institution - FI BIC
UBAITTR
BANCA UBAE SPA
ROMA IT

72: Sender to Receiver Information
/BNE/REGLEMENT DOCUMENTS
//DU 25/02/16

Annexes 07 : fiche de contrôle modèle F.D.I

— 2 —

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

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Retrocessions			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 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	

— 3 —

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

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

DATES ET REFERENCES 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 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 RS.1, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DATES ET NUMEROS des déclarations, (voir RS-1) et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)					
F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars			
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)			T Règlements (Valeur CAF)		
			R Rapatriements		
			P Règlements nets (Valeur CAF) (T-R)		
			D Valeur en douane (Valeur CAF)		
			E Excédent de règlement (+) (P-D)		
			I Insuffisance de règlement (-) (P-D)		

REGULARISATION DES DIFFERENCES					
EXCÉDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
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, autorisation, etc...)

DECISION DE LA BANQUE			
APUREMENT	CLASSEMENT	TRANSMISSION	
	(Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)	à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
DI-A	DI-S I bis	DI-S I	DI-S E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	date cachet et signature	date cachet et signature

Table des matières

Liste des Tableaux

Liste des Figures

Liste des Annexes

Liste des abréviations

Introduction Générale..... 2

Chapitre I : Présentation de la Technique du Crédit Documentaire 4

Section 1 : Les principes et concepts principaux sur le crédit documentaire 5

1. Définition du crédit documentaire..... 5

1.1. Définition jurisprudentielle du crédit documentaire..... 6

1.2. La définition juridique du crédit documentaire 6

2. L'importance du crédit documentaire 8

3. Mécanisme de traitement du crédit documentaire..... 9

3.1. La performance interne..... 9

3.1.1. L'acheteur (donneur d'ordre)..... 9

3.1.2. La banque ouvrant le crédit (émettrice)..... 9

3.1.3. Le vendeur (le bénéficiaire)..... 9

3.1.4. La banque correspondante (notificatrice)..... 9

3.2. Documents requis par le crédit documentaire 10

3.2.1. La facture (ou facture pro forma)..... 10

3.2.2. Un connaissement et transport..... 10

3.2.3. La police d'assurance..... 10

3.2.4. Les certificats douaniers 10

3.2.5. Les certificats d'origine..... 10

3.2.6. Les certificats de guidage et de contrôle..... 10

3.2.7. Les certificats médicaux 11

3.3. Le déroulement du processus d'accréditation documentaire 11

3.3.1. Ouverture du crédit documentaire 11

3.3.2. L'utilisation du crédit documentaire 11

3.3.3. Exécution ou vérification du crédit documentaire..... 12

3.3.4. Règlement du crédit documentaire 12

Table des matières

Section 2 : Les types de crédit documentaire et les modes de sa réalisation.....	13
1. Les types de crédit documentaire	13
1.1. En matière d'obligations bancaires	13
1.1.1. Le crédit documentaire révocable.....	13
1.1.2. Le crédit documentaire irrévocable	14
1.1.3. Le crédit documentaire confirmée et irrévocable.....	14
1.2. En ce qui concerne de la forme ou la présentation de l'accréditation	15
1.2.1. Le crédit documentaire est entièrement ou partiellement transférable.....	15
1.2.2. Le crédit documentaire non transférable	16
1.2.3. Accréditation circulaire ou renouvelable.....	16
1.3. En termes de mise en œuvre du crédit documentaire	16
1.3.1. Crédit documentaire à vue ou à vue exécuté L/C lors de l'exécution.....	16
1.3.2. Crédit documentaire obtenu par négociation	16
1.3.3. Le crédit documentaire exécuté par acceptation et paiement différé (L/C d'acceptation et de paiement différé).....	17
2. Les modes de la réalisation du crédit documentaire	17
2.1. Réalisation du crédit documentaire par paiement immédiat	17
2.2. Exécuter le crédit documentaire par l'acceptation	18
2.3. Exécution du crédit documentaire par escompte	18
Section 3 : Les caractéristique risque ; avantage ; inconvénients du crédit documentaire.....	20
1. Les caractéristiques du crédit documentaire	20
1.1 Caractéristique de garantie	20
1.2 Le crédit immobilier de l'acheteur ou du vendeur	20
1.2.1. Pour l'acheteur	20
1.2.2. Pour le vendeur	20
1.3 Propriété d'exécution	21
1.3.1. Pour l'acheteur	21
1.3.2. Pour le vendeur	21
2. Les avantages du crédit documentaire.....	21
2.1 Un ensemble d'avantages liés à des facilités de financement	21
2.2 Un ensemble d'avantages liés à la fourniture d'une protection juridique	22

Table des matières

2.3	Un groupe d'avantages liés aux facilités de crédit.....	22
3.	Les inconvénients du crédit documentaire	23
3.1.	Risques de l'importateur	23
3.2	Risques liés à la source	23
	Conclusion.....	24
	Chapitre II : Les Opérations Du Commerce International	25
	Introduction	26
	Section 1 : Les opérations financières ; définition et caractéristiques	27
1.	Les opérations financières (Définition).....	27
1.1	Le financement des opérations financières d'importation.....	27
1.1.1	Lettre de crédit « Crédit Documentaire »	27
1.2.	Les intervenant de la lettre documentaire.....	28
1.2.1	Le donneur d'ordre Principal (acheteur).....	28
1.2.2	La banque émettrice	28
1.2.3	La banque déclarante ou agréé.....	28
1.2.4	Le bénéficiaire (vendeur).....	28
2.	La remise documentaire (Rem doc)	29
2.1	Les intervenants La remise documentaire	29
2.1.1	Le donneur d'ordre.....	30
2.1.2	La Banque remettante.....	30
2.1.3	La banque d'encaissement.....	30
2.1.4	La banque prestataire	30
2.1.5	Le Tiré	30
2.2	Le déroulement de remise documentaire.....	30
3.	Les opérations financières d'exportation	32
3.1	Le crédit Fournisseur	32
3.1.1	Définition.....	32
3.1.2	Déroulement et schéma générale.....	32
3.2	Le crédit Acheteur	33
3.2.1	Définition	33
3.2.2	Le déroulement du crédit acheteur	34

Table des matières

4.	Les autres types des opérations financières d'exportation	34
4.1	Le crédit de préfinancement	34
4.2	L'avance en devise à l'exportation.....	35
4.3	Le crédit-bail (internationale)	35
5.	Les caractéristiques des opérations financières.....	35
5.1	Pour le fournisseur.....	35
5.2	Pour L'acheteur	36
5.3	Pour les autres opérations financières de commerce international	36
Section 2 : La présentation et concept du commerce international et ses éléments fondamentaux		
37		
1.	Présentation et concept du commerce international	37
2.	Définition du commerce international.....	38
2.1	Naissance du commerce international	38
2.2	Développement du commerce international	39
2.3	Les instruments de paiement dans les opérations de commerce international	40
3.	Les risques liés au commerce internationale et leur technique de couverture et ses éléments fondamentaux	41
3.1	Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieure	41
3.1.1	Définition du risque	41
3.1.2	Les différents types de risque	41
3.1.2.1	Selon le moment où il se présente	41
3.1.2.2	Selon la nature du risque.....	42
3.2	Les éléments fondamentaux du commerce international	43
3.2.1	Organisation mondiale du commerce :.....	43
3.2.2	Fonds monétaire international :.....	43
3.2.3	La banque mondiale :	43
3.2.4	Chambre internationale du commerce :	44
3.3	Le contrat de commerce international	44
3.3.1.	Définition :	44
3.3.2	Configuration requise	45

Table des matières

3.3.3 Le formulaire du contrat	45
Section 3 : La relation entre le crédit documentaire et le commerce international	46
1. Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international.....	46
2. Les avantages du crédit documentaire dans le commerce international	46
2.1 Le vendeur	47
2.2 L'acheteur.....	47
2.3 Les Banques.....	47
3. La relation entre le crédit documentaire et le commerce international	47
Conclusion.....	48
Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....	49
Introduction	50
Section 1 : Présentation de la BNA	50
1. Création et historique de la BNA	50
2. Fiche signalétique de la BNA.....	52
3. Objet économique et social de BNA	52
4. L'organisation de la BNA.....	53
4.1 La Direction Générale	53
4.2 Les succursales	53
4.3 Les Inspections Régionales	53
4.4 L'Agence	53
5. L'organisation d'accueil de l'agence BNA 711 Sétif	54
5.1 Présentation de l'Agence BNA 711 Sétif.....	55
5.2 Organisation et rôle du service étranger	55
5.2.1 Organisation du service étranger	56
5.2.1.1 Section Domiciliation- Apurement : Elle a pour tâche :	56
5.2.1.2 Section Remises Documentaires : Chargée notamment de :.....	56
5.2.1.3 Section Crédits Documentaires : Chargée notamment de :.....	56
5.3 Rôle du service étranger	57
6. Les opérations du service de commerce extérieure.....	58

Table des matières

Section 2 : Présentation de la méthodologie de recherche adoptée	58
1. La méthodologie de recherche	59
2. Méthodologie de recherche et outils de collecte de données	59
2.1 Méthodologie de recherche	59
2.2 Outils de la collecte de données	60
2.3 L'entretien et ses Types	60
2.4 Raisons pour lesquelles nous avons choisi cette méthode.....	61
3. Le déroulement de la réalisation de la recherche	62
3.1 L'échantillonnage	62
3.2 L'élaboration du guide d'entretien	62
3.2.1 L'objectif de notre recherche	62
3.2.2 Les thèmes abordé	63
3.3 Déroulement de l'entretien	63
4. Les limites de notre étude.....	63
Section 3 : L'analyse des résultats de l'enquête et leur discussion	64
1. Traitement et analyse de données.....	64
1.1. L'Analyse de l'estimation du potentiel d'un marché étranger en se concentrant sur les importations	64
1.2. Etude des bénéfices des opérations d'importation (La domiciliation bancaire).....	65
1.3. Les conditions et les modalités pour valider un dossier de financement des importations	66
1.3.1. Conformité.....	66
1.3.2. Surface financière du client.....	66
1.4. Les modalités des crédits proposés aux clients importateurs	67
1.4.1. La Remise documentaire	67
1.4.2. Le Crédit documentaire	67
1.4.3. Les Types de crédit documentaire.....	68
1.5. Les risques et les obstacles que la banque peut rencontrer lors de transactions d'importation, ainsi que les solutions de garantie proposées	68
1.5.1. Avant le passage des marchandises	68

Table des matières

1.5.2.	Pendant le passage des marchandises	69
1.5.3.	Après le passage des marchandises	69
1.6.	La place du crédit documentaire dans les opérations du commerce international	70
2.	Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire dans la banque BNA Agence Sétif 711	70
2.1.	Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	71
2.1.1.	Présentation du cas Le client « importateur X »	71
2.1.2.	L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 711	71
2.1.3.	L'attribution d'un numéro de domiciliation	72
2.1.4.	L'ouverture d'une fiche de contrôle	72
2.1.5.	La constitution de la commission de domiciliation	72
2.2.	L'ouverture du crédit documentaire import	73
2.2.1.	Pour l'importateur (X Sétif)	73
2.2.2.	Pour le banquier	74
2.2.3.	La Procédure de comptabilisation :	75
2.2.4.	Emission du crédit documentaire.....	76
2.2.5.	La réalisation du Credoc	76
2.2.6.	L'apurement du dossier de domiciliation.....	77
3.	Recommandations	77
	Conclusion.....	78
	Conclusion générale	79
	Bibliographie	82
	Annexes	86