

# **Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger**

## **EHEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master 2  
en sciences commerciales**

**Option: Finance et Comptabilité**

**THEME :**

**Financement de commerce extérieur par  
crédit documentaire**

**CAS PRATIQUE : PMG**

**Elaboré par :**

**Ms. Hireche Amel**

**Dirigé par :**

**Mme. Lebsaira Meriem**

**Professeur**

**À l'EHEC Alger**

**10<sup>ème</sup> promotion**

**Année universitaire : 2022/2023**



**Ecole des Hautes Etudes Commerciales  
d'Alger**

**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master 2  
en sciences commerciales**

**Option : Finance et Comptabilité**

**THEME :**

**Financement de commerce extérieur par  
crédit documentaire**

**CAS PRATIQUE : PMG**

**Elaboré par :**

**Ms. Hireche Amel**

**Dirigé par :**

**Mme. Lebsaira Meriem**

**Professeur**

**À l'EHEC Alger**

**10<sup>ème</sup> promotion**

**Année universitaire : 2022/2023**

## ***Dédicaces***

*Je dédie ce travail à ma Méré qui m'a toujours encouragé et soutenu et tiré vers*

*le haut*

*A ma grand-mère qui me considère comme sa fille et que j'espère rendre fière*

*A mes oncles qui m'ont guidé et encouragé tout au long de mon parcours*

*Universitaire*

*A mes tantes et cousines que j'aime beaucoup*

*A mes amies que j'aime énormément et à qui je souhaite beaucoup de réussite*

*A mon chat Michou qui m'a aidé à surmonter mon stress*

## ***Remerciements***

*A cette occasion si spéciale, je tiens à exprimer ma plus sincère reconnaissance envers le corps professionnel de mon école EHEC, ayant contribué à la réussite de ma formation tout au long de mon cursus académique.*

*Je remercie également Mme Lebsaira pour m'avoir orienté et qui m'a aidé à la bonne réalisation de mon projet de fin d'études, son soutien et dévouement sont inestimables. Je tiens à exprimer ma profonde gratitude pour Mr. Bendib pour toute l'aide précieuse qu'il m'a apporté.*

*De même j'aimerais remercier le membre du jury qui a consacré leur temps et leur compétence à évaluer mon travail.*

*Je souhaite également exprimer ma profonde reconnaissance envers ma mère qui m'a apporté un soutien inestimable tout au long de mon parcours académique*

## **Résumé :**

Le commerce international est un élément crucial de l'économie nationale, impliquant des échanges de biens, de services et de capitaux entre les pays. Cependant, il présente des risques importants liés à la distance géographique, aux différences linguistiques et juridiques. Afin de minimiser ces risques, l'utilisation du crédit documentaire est devenue essentielle, notamment en Algérie.

Mon étude théorique se concentre sur la définition des aspects liés au commerce international, des moyens de paiement, des instruments et des techniques utilisés, ainsi que des moyens de transport et des incoterms. Tout cela contribue à une meilleure compréhension de la fonction. Pour étayer ma recherche.

J'ai effectué un stage pratique dans les départements de finance, comptabilité et logistique. Cela m'a permis d'observer le déroulement de plusieurs opérations d'importation du crédit documentaire, depuis la préparation des premiers documents jusqu'à la réception des marchandises. En complément, j'ai suivi une opération de paiement d'importation, en observant attentivement toutes les procédures, les moyens utilisés et les démarches entreprises. L'objectif de cette démarche était de formuler des suggestions et des recommandations concrètes.

Mots clés : économie ; capitaux ; crédit documentaire ; importation

**Abstract :**

International trade is a crucial component of the national economy, involving the exchange of goods, services, and capital between countries. However, it presents significant risks associated with geographical distance, linguistic and legal differences. To minimize these risks, the use of documentary credit has become essential, particularly in Algeria.

My theoretical study focuses on defining aspects related to international trade, payment methods, instruments, techniques, as well as transportation and Incoterms. All of these contribute to a better understanding of the functioning of documentary credit.

To support my research, I conducted a practical internship in the finance, accounting, and logistics departments. This allowed me to observe the process of several documentary credit import operations, from the preparation of initial documents to the receipt of goods. Additionally, I followed an import payment operation, closely observing all the procedures, means used, and steps taken. The objective of this approach was to formulate concrete suggestions and recommendations.

the keywords of this study: economy, capital, documentary credit, and importation.

## ملخص :

يشكل التجارة الدولية جزءًا حاسمًا في الاقتصاد الوطني، حيث تنطوي على تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين البلدان. ومع ذلك، تترتب عليها مخاطر هامة تتعلق بالمسافات الجغرافية والاختلافات اللغوية والقانونية. وللحد من هذه المخاطر، أصبح استخدام الاعتماد المستندي ضروريًا، وخاصة في الجزائر.

تركز دراستي النظرية على تحديد الجوانب المتعلقة بالتجارة الدولية ووسائل الدفع والأدوات والتقنيات المستخدمة، بالإضافة إلى وسائل النقل وشروط التسليم. وكل هذا يسهم في فهم أفضل لآلية الاعتماد المستندي.

لدم نظريتي، أجريت فترة تدريبية عملية في أقسام المالية والمحاسبة والخدمات اللوجستية. وقد سمح لي ذلك بمتابعة سير عمل عدة عمليات استيرادية بواسطة الاعتماد المستندي، بدءًا من إعداد المستندات الأولية وصولاً إلى استلام البضائع. بالإضافة إلى ذلك، قمت بمتابعة عملية دفع الاستيراد، حيث راقبت بعناية جميع الإجراءات والوسائل المستخدمة والخطوات المتخذة. كان الهدف من هذا النهج هو صياغة اقتراحات وتوصيات عملية.

الكلمات الرئيسية في هذه الدراسة هي: الاقتصاد، رؤوس الأموال، الاعتماد المستندي، والاستيراد.

**Liste des figures :**

N°	Figure	Page
1	Règles incoterms 2020 multimodales	18
2	Règles incoterms 2020 Maritimes	21

**Liste des tableaux :**

N°	Tableau	Page
1	Les documents prise en charge et de transport de la marchandise	7
2	Les avantages et les inconvénients (bill of lading)	9
3	Les avantages et les inconvénients de (DLVI)	10
4	Les avantages et les inconvénients de la lettre de transport routier	11
5	Classement des incoterms	15
6	Les avantages et leurs explications du chèque de banque	42
7	Les avantages de virement international et leurs explications	44
8	Les inconvénients de virement et leurs explications	45
9	Les avantages de la lettre de change et leurs explications	46
10	Les inconvénients de la lettre de change et leurs explications	47
11	Les avantages du billet à ordre et leurs explications	49
12	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	69
13	Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur	70

## Liste des schémas :

N°	shéma	Page
1	Le mécanisme de remise documentaire	52
2	Mécanisme de crédit documentaire transférable	64
3	Crédit back to back	65
4	Mécanisme de crédoc	73
5	Organigramme de PMG	79

## Liste des abréviations :

L/C	Letter of credit
Q	Question
H	Hypothèse
TBL	Through bill of lading
CTBL	Combined transport bill of lading
FIATA	Fédération Internationale d'Associations de Transitaires et Assimilés
CCI	Chambres de Commerce et d'Industrie
B/L	Bill of lading
CMR	Convention de marchandises par route
LTA	Land transport authority
BNA	Banque nationale d'Algérie
DLVI	Le duplicata de lettre de voiture international
LCSB	Lettre de Crédit Stand-By
RUU	Uniform customs and practice for documentary credits
SWIFT	Society for Worldwide interbank Financial Telecommunication
MT	Message type
CREDOC	Crédit documentaire
REMDOC	Remise documentaire
FMI	Fond Monétaire International
INCOTERMS	International commercial terms
LTR	La lettre de transport routier
OMC	Organisation mondiale de commerce
PMG	Play mode group
DG	Directeur Général
DRH	Directeur des Ressources Humaines
IT	Information Technology
SARL	Société A Responsabilités Limitées
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

## **Introduction générale :**

De nos jours, avec la mondialisation des échanges, il est devenu essentiel pour les nations de s'engager dans des échanges internationaux, car aucune nation ne peut prétendre répondre à ses besoins de manière autonome. Cette évolution de l'économie mondiale, caractérisée par l'extension des investissements, des technologies et la spécialisation internationale, a favorisé le commerce extérieur et l'intégration économique. Les opportunités d'affaires se multiplient au-delà des frontières nationales, et chaque jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Cependant, cette intégration économique croissante n'est pas sans défis. L'éloignement géographique, les différences linguistiques, culturelles et réglementaires, ainsi que les risques inhérents aux transactions internationales, représentent autant d'obstacles à surmonter. Pour assurer le bon déroulement des opérations commerciales et minimiser les risques, il est nécessaire de mettre en place des réglementations et des mécanismes de paiement efficaces, adaptés aux spécificités du commerce international. Dans ce contexte, le crédit documentaire émerge comme un moyen essentiel pour faciliter les échanges internationaux. Il offre un cadre sécurisé pour les transactions commerciales en instaurant la confiance entre les parties prenantes. Les banques ont développé cet instrument de paiement spécifique, appelé crédit documentaire ou lettre de crédit (L/C), pour garantir la sécurité et la transparence des transactions.

En Algérie, l'ouverture sur l'économie de marché a permis aux entreprises privées d'importer et d'exporter des biens. Dans le cadre du commerce extérieur, le gouvernement a pris des mesures visant à réglementer les paiements des importations de biens, en imposant le crédit documentaire comme seul moyen de paiement autorisé. Cette décision a eu un impact significatif sur les opérations d'importation et a influencé le fonctionnement du marché national.

Face à ces enjeux et à la nécessité d'assurer une transition réussie vers une économie de marché, il est essentiel de mieux comprendre le fonctionnement du crédit documentaire et son importance dans le contexte du commerce international. Ainsi, notre travail de fin d'études se propose d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et d'analyser ses différentes composantes imposées par le commerce extérieur. Ce faisant, nous visons à fournir des

perspectives claires et formelles pour mieux appréhender l'impact de cet instrument de paiement sur les échanges internationaux dans un marché mondial en constante évolution.

L'objectif de notre étude est de répondre à la problématique suivante : « **Est-ce que le crédit documentaire est un instrument efficace dans le financement du commerce international ?** »

Cette problématique nous conduit à soulever initialement certaines questions fondamentales :

Q1 : Est-ce que le crédit documentaire représente une garantie en matière de sécurité ?

Q2 : le crédit documentaire répond t-il au règlement de conformité internationale ?

Après avoir examiné ces questions, nous avons généré plusieurs idées qui peuvent être formulées sous forme d'hypothèses :

H1 : le crédit documentaire représente une garantie en matière de sécurité

H2 : le crédit documentaire répond au règlement de conformité internationale.

Pour répondre à notre problématique principale et de vérifier nos hypothèses, nous avons entrepris une étude de fin d'études portant sur « le financement extérieur par crédit documentaire ». Ce mémoire est organisé en trois chapitres distincts pour une meilleure compréhension.

Premier chapitre c'est l'Univers conceptuel du commerce extérieur, ce chapitre met en évidence que le commerce extérieur repose sur des fondements solides, comprenant les motivations des pays à s'engager dans les échanges internationaux, la réglementation des relations contractuelles via les incoterms, ainsi que la gestion des risques grâce à des mesures de protection et des garanties appropriées. Une compréhension approfondie de ces éléments est essentielle pour les entreprises souhaitant réussir sur les marchés internationaux et maximiser les opportunités de croissance qui en découlent.

Deuxième chapitre c'est le financement des opérations du commerce extérieur. Ce chapitre souligne l'importance des instruments et des techniques de paiement dans le financement du commerce international, en mettant en évidence le rôle crucial du crédit documentaire.

Et enfin dans le troisième chapitre comprend une analyse de message SWIFT, de la domiciliation et une étude qualitative. En analysant le message SWIFT et les informations de la demande de domiciliation, on va comprendre que le crédit documentaire est un instrument

qui respect le règlement de conformité internationale et il offre un moyen de sécuriser les transactions commerciales en fournissant des garanties aux parties impliquées.

Au final, nous terminerons ce présent mémoire par une conclusion générale qui précisera l'importance du crédit documentaire en étant, à la fois, un moyen d'assurance et de sécurité aussi bien pour le donneur d'ordre (acheteur) que pour le bénéficiaire (fournisseur/vendeur) malgré les quelques insuffisances observées.

## **Chapitre 01 : univers conceptuel du commerce extérieur**

L'évolution des échanges internationaux engendre une augmentation des risques, surtout lorsqu'il y a une distance géographique entre les parties concernées. Afin de se prémunir de ces incertitudes, il est crucial de comprendre les aspects fondamentaux des opérations du commerce international. Cette compréhension permet de réduire les risques et de faire face aux éventuels conflits, tout en facilitant les négociations des contrats internationaux.

L'établissement d'un contrat international est une tâche complexe en raison des différences culturelles, juridiques et linguistiques qui peuvent influencer considérablement la négociation, la rendant souvent longue et ardue. Étant donné les divers systèmes juridiques et culturels des parties impliquées, il est essentiel que les clauses du contrat soient clairement formulées afin de limiter les interprétations divergentes. Une fois que les obligations mutuelles sont définies, il est primordial de veiller à leur exécution conforme, en respectant les délais et les conditions convenus, en utilisant les documents commerciaux requis.

En ce qui concerne l'Algérie, que ce soit pour les importations ou les exportations, les parties contractantes doivent maîtriser les notions de domiciliation, qui constituent l'élément préalable fondamental à toute opération commerciale internationale, conformément à la réglementation algérienne, à quelques exceptions limitées près. Cette maîtrise est essentielle pour assurer la bonne marche des transactions commerciales et garantir la conformité aux exigences légales et réglementaires.

## **Section 1 : les fondements du commerce extérieur**

### **1 Définition du commerce extérieur :**

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges de biens, de services et de capitaux entre différents pays. Il inclut les exportations et les importations de biens et de services, ainsi que les investissements étrangers directs et les transferts de technologie. Le commerce extérieur est généralement réglementé par les gouvernements, qui peuvent mettre en place des politiques pour encourager ou limiter les échanges avec d'autres pays.<sup>1</sup>

### **2 Les documents usuels dans le commerce extérieur :**

Les documents usuels du commerce extérieur sont des documents essentiels pour faciliter les transactions commerciales entre les entreprises situées dans des pays différents. Ils sont nécessaires pour garantir la sécurité des transactions et pour s'assurer que les marchandises sont livrées dans les bonnes conditions<sup>2</sup>

On peut donc distinguer 5 grands types de documents :

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

#### **2.1 Les documents prix :**

##### **2.1.1 Facture pro forma :**

La facture pro forma est un document commercial qui permet à l'acheteur d'obtenir une estimation des coûts d'une transaction avant sa finalisation. Elle doit être remplacée par une facture commerciale définitive une fois que la transaction est finalisée.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> PAUL (Krugman), MAURICE (Obstfeld) et MARC (Melitz) : *Économie internationale*, éditions Pearson, France, 2018, p.14

<sup>2</sup> Bénet(P) : *Le commerce international*, Editions Economica, 2012, Rome, Pages 44

<sup>3</sup> Joël (Bessis) : *Gestion des risques internationaux*, Edition Dunod, New York 2013 p. 286.

### 2.1.2 Facture définitive :

Une facture définitive est un document émis par un fournisseur à la suite d'une vente, qui récapitule les éléments de la transaction et permet d'en établir le montant total dû par l'acheteur. Elle est considérée comme définitive lorsque toutes les opérations relatives à la vente ont été réalisées, notamment la livraison des biens ou la prestation des services.<sup>1</sup>

### 2.1.3 Facture provisoire :

La facture provisoire se définit comme une facture émise avant la finalisation totale d'une opération commerciale ou d'une prestation de service, et elle est par la suite remplacée par une facture définitive. Elle offre la possibilité d'obtenir un paiement partiel ou un acompte sur le montant total de la prestation, en attendant la production de la facture définitive.<sup>2</sup>

### 2.1.4 Facture consulaire :

Il s'agit d'un document commercial rédigé par le vendeur dans le but de permettre l'identification et la validation d'un produit par la douane du pays importateur. Afin de garantir l'origine ou la valeur de la marchandise, ce document doit être approuvé par le consulat du pays de l'importateur.

## 2.2 Les documents de transports :

Les documents de transport sont "l'ensemble des pièces justificatives qui accompagnent le mouvement des marchandises tout au long de la chaîne de transport"<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Idem

<sup>2</sup> Joël (Bessis) : *Gestion des risques internationaux*, Edition Dunod, New York 2013 p. 286.

<sup>3</sup> ROUX, (Michel) : *Optimisé votre plateforme logistique, éditions d'organisations*, 4em édition, France .168

Tableau n°1 : les documents prise en charge et de transport de la marchandise

Moyen de transport	Document de transport / prise en charge	Émetteur du document
Prise en charge entrepôt	Attestation de prise en charge ou FCR ( <i>Forwarder's Cargo Receipt</i> ).	Transitaire.
Route	Lettre de voiture internationale ou CMR* ( <i>International Consignment Note</i> ). Convention de Genève du 19 mai 1956.	Transporteur routier.
Chemin de fer	Lettre de voiture ferroviaire CIM ( <i>Consignment note</i> ).	Compagnie de chemin de fer.
Mer	Connaissance maritime ou <i>Bill of lading</i> .	Compagnie maritime ou son agent.
Air	Lettre de Transport Aérien ou LTA ( <i>Air Waybill</i> ).	Compagnie aérienne.

1

Source : LEBOITEUX, (D) : *Trade of finance principes et fondamentaux*, RB éditions , 3em édition , Florida Etats-Unis,2020,p.33

Ce tableau présente les moyens de transport (route, chemin de fer, mer, air) et les documents de transport associés, ainsi que les émetteurs de ces documents pour chaque mode de transport

### 2.2.1 Le connaissance maritime (bill of lading) :<sup>2</sup>

Le connaissance maritime, également connu sous le nom de bill of lading, atteste de la prise en charge ou de l'embarquement des marchandises, et constitue une preuve du contrat de transport qui oblige le chargeur/shipper à payer un montant spécifié de fret, tandis que le transporteur s'engage à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre.

Il convient de souligner que le connaissance peut également servir de contrat d'affrètement, où les parties contractantes (amateur et affréteur) s'entendent de manière libre sur la "location" d'un navire pour une période de temps spécifiée ou un voyage déterminé (charte-partie).

Le connaissance est un titre représentatif des marchandises embarquées, et un original signé est requis pour retirer les marchandises au port de destination, en portant le nom de la personne qui réclame la marchandise.

<sup>1</sup> LEBOITEUX, (D) : *Trade of finance principes et fondamentaux*, RB éditions , 3em édition , Florida Etats-Unis,2020,p.31

<sup>2</sup> idem

De plus, le connaissement est un document négociable, offrant la possibilité de changer de destinataire/consignataire en cours de route.

Il est émis par la compagnie maritime ou son agent, se basant sur les indications fournies par le chargeur ou son commissionnaire.

En général, le connaissement est émis dans les 24 heures suivant l'embarquement. Les procédures informatisées mises en place dans les principaux ports permettent une émission immédiate du document.

Il existe plusieurs types de connaissement maritime :

- Le connaissement direct ou Through bill of lading (TBL) :  
Est utilisé pour couvrir un pré ou postacheminement pour lequel la compagnie agit en tant que simple mandataire du chargeur, ce qui entraîne une responsabilité réduite
- Le connaissement de transport combiné ou Combined transport bill of lading (CTBL) ou Door to Door :  
Est émis par la compagnie de transport lorsqu'elle assume également la responsabilité d'un pré ou postacheminement (en carrier haulage). Cela signifie qu'elle est responsable de l'ensemble du transport, y compris du transport terrestre.
- Le connaissement FIATA (Fédération Internationale d'Associations de Transitaires et Assimilés) ou Négociable FIATA bill of lading (FBL) :  
Est émis par un commissionnaire de transport, qui agit souvent en tant que NVOCC (transporteur sans navire). Ce type de connaissement est couramment utilisé dans le domaine du transport et de la logistique.
- L'express bill of lading ou sea-waybill :

Est utilisé lorsque le temps de transit est court ou pour éviter de payer des frais d'immobilisation de conteneur, par exemple. Ce document négociable est transmis par fax ou voie électronique, ce qui permet de retirer la marchandise du port sans attendre l'original, avec l'accord de la compagnie maritime. La marchandise peut être placée sous régime de transit douanier ou être directement livrée au destinataire final avec l'accord du fournisseur.

Les coordonnées du chargeur/shipper :

C'est-à-dire l'expéditeur réel ou le commissionnaire de transport, ainsi que celles de la compagnie maritime, doivent être indiquées dans le connaissement. Si le connaissement est "à personne dénommée", les coordonnées du destinataire réel/consignee de la marchandise seront mentionnées. S'il est "à ordre de", les coordonnées de l'intermédiaire (commercial, bancaire, du transport) qui transmettra le droit de réclamer la marchandise au destinataire final seront portées.

Le nom de la personne qui sera notifiée par la compagnie maritime de l'arrivée du navire, que ce soit le destinataire réel, un commissionnaire de transport, une banque, etc., doit également figurer dans le connaissement.

Les cases du connaissement doivent contenir toutes les informations relatives au transport, telles que le port de départ, le port de déchargement, le nom du navire et le numéro de voyage, ainsi que le lieu d'emportage du conteneur et le lieu de livraison final.

Le connaissement doit fournir des indications précises sur la marchandise, notamment le numéro du conteneur et du plomb, le cas échéant.<sup>1</sup>

**Tableau N°2: Les avantages et les inconvénients (bill of lading)**

Avantages	Inconvénients	À utiliser en priorité pour :
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peu cher</li> <li>- Incontournable pour les transports en quantités</li> <li>- Diversité et adaptation des navires et péniches</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lent</li> <li>- Deux ruptures de charge avec manutentions brutales</li> <li>- Assurance et emballage plus chers</li> <li>- Pré et post acheminement souvent plus onéreux</li> <li>- Immobilisations financières en cours de route</li> <li>- Obligation de stock</li> <li>- Espacement des liaisons (fréquences)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les envois importants</li> <li>- Le vrac</li> <li>- Les marchandises dangereuses</li> <li>- Le « Grand Export »</li> <li>- Les marchandises pouvant supporter un long trajet</li> <li>- Les marchandises ne pouvant pas se « permettre l'avion » car à faible valeur ajoutée</li> <li>→ S'adapte à tous types de produits hors opérations urgentes.</li> </ul>

2

Source : NGUYEN-the Madeleine : the importer, Edition d'organisation, 4em édition, Sanfransisco, 2011, p.86

<sup>1</sup> NGUYEN-the Madeleine : *The importer*, édition d'organisation, 4em édition, sanfransisco,2011,p.81

<sup>2</sup> Idem

**2.2.2 La lettre de transport aérien (Airway bill) :**

Il s'agit d'un document de réception de marchandises, nominatif et non transférable par endossement. Il est émis au nom d'un destinataire spécifique. Les frais de port peuvent être payés à l'expédition ou à la destination, en fonction des conditions de vente, et cela doit être indiqué sur le connaissement. Pour récupérer la marchandise à l'aéroport, le propriétaire doit présenter un document appelé "Avis d'arrivée", émis et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise<sup>1</sup>

**2.2.3 Le duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI) :**

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voie ferrée, le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expédition<sup>2</sup>

**Tableau N°3 : Les avantages et les inconvénients de (DLVI)**

Avantages	Inconvénients	À utiliser en priorité pour :
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très rapide</li> <li>- Sécurité des manutentions</li> <li>- Assurance et emballage moins chers</li> <li>- Pré et post-acheminements courts</li> <li>- Économie sur les frais financiers</li> <li>- Économies sur les stocks</li> <li>- Fréquence des liaisons</li> <li>- Accessibilité à toute région</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très cher</li> <li>- Capacité de transport limitée</li> <li>- Inapte aux transports de masse</li> <li>- Interdit à certains produits dangereux</li> <li>- Deux ruptures de charge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les marchandises sensibles, chères et pressées</li> <li>- Les rotations rapides de stocks</li> <li>- Lorsque les infrastructures routières sont de mauvaise qualité</li> <li>→ Particulièrement utilisé pour le transport des objets manufacturés et par les expressistes (DHL, Fedex, UPS, Chronopost...).</li> </ul>

**Source : NGUYEN-the Madeleine : op.cit. The importer, p91**

<sup>1</sup> NAJI (I) » : *le commerce international : théorie, technique et application*, Edition Dunod, Paris 2005, P262.

<sup>2</sup> VERBLOG ,(M), : *les documents du commerce international* , Edition Publibook, Paris 2012, P .8-9

2.2.4 La lettre de transport routier :

Le mode de transport routier requiert l'utilisation d'une Lettre de Transport Routier (LTR). Ce document de transport par route peut prendre différentes formes en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est émise par le chargeur, qui est généralement également le transporteur, et s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Tout comme la LTA, la LTR atteste à la fois de la prise en charge de la marchandise en bon état et de son expédition effective dès la signature par le transporteur. Cependant, la LTR n'est ni négociable ni un titre de propriété<sup>1</sup>

Tableau N° 4 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de transport routier

2

Avantages	Inconvénients	À utiliser en priorité pour :
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très souple</li> <li>- Rapide</li> <li>- Pas de rupture de charge pour les camions complets</li> <li>- Accessibilité à toute région</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Saturation des circuits, accidents fréquents</li> <li>- Peu apte aux transports de masse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tous types de marchandises</li> <li>- Les transports européens</li> <li>→ Pour une livraison en porte à porte avec un minimum de rupture de charge. Utilisé par les expressistes en complément de l'aérien.</li> </ul>

Source : NGUYEN-the Madeleine : The importer, op.cit. p96

2.2.5 Le récépissé postal :

Ce document est utilisé lorsqu'une marchandise est acheminée par voie postale. Il est préparé par le service postal pour le compte de l'exportateur et concerne l'expédition de marchandises pesant jusqu'à vingt (20) kilogrammes. Une fois établi, ce document est envoyé par voie bancaire ou postale à l'importateur, lui permettant ainsi de récupérer sa marchandise.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> NAJI (I) » : le commerce international : théorie, technique et application, Edition Dunod, Paris 2005, P201

<sup>2</sup> NGUYEN-the Madeleine : the importer, Edition d'organisation, 4em édition, Sanfransisco,2011,p96

<sup>3</sup>Idem

### 2.3 Les documents d'assurance :

Le document d'assurance joue un rôle essentiel dans le contexte du commerce international, où les montants en jeu sont considérables. Selon le choix des règles Incoterms, la responsabilité de l'assurance des marchandises incombe soit à l'exportateur, soit à l'importateur, conformément au principe selon lequel la partie qui supporte les risques liés aux marchandises doit en assurer la protection. Cependant, il existe deux exceptions à cet égard dans les règles Incoterms CIF et CIP. Bien que l'acheteur supporte tous les risques de perte ou de dommage, c'est le vendeur qui est tenu de souscrire le contrat d'assurance. Ainsi, l'assurance des marchandises peut être établie au cas par cas ou pour le voyage spécifique.<sup>1</sup>

#### 2.3.1 La police au voyage :

Il s'agit d'un accord contractuel qui engendre la création d'une police d'assurance visant à couvrir des risques spécifiques liés à une affaire particulière. En règle générale, cette police d'assurance est destinée aux importateurs de petite envergure.<sup>2</sup>

#### 2.3.2 La police flottante ou d'abonnement :

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance assume automatiquement la responsabilité de toutes les expéditions effectuées pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie, qui remet à l'assuré un certificat d'assurance en tant que document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permette la délégation des droits de l'assurance en faveur du porteur des documents. Par transmissible, on entend à la fois un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, ainsi qu'une assurance souscrite au bénéfice du porteur ou pour le compte de qui il appartiendra.<sup>3</sup>

### 2.4 Les documents douaniers :

Les documents mentionnés remplissent une fonction essentielle dans le processus de détermination des tarifs douaniers applicables à la marchandise concernée, et leur forme varie selon les pays. En Algérie, ces documents sont couramment désignés par les numéros de formulaire utilisés, tels que le D10 pour les opérations d'importation et le D6 pour les opérations d'exportation.

---

<sup>1</sup> LEBOITEUX, (D) : *Trade of finance principes et fondamentaux*, RB éditions , 3em édition , Florida Etats-Unis,2020,p.31

<sup>2</sup> JEFF,(M) :*International Financial Management*, cengage Learning éditions ,14em édition, Boston,2020,p .333

<sup>3</sup> Idem

Leur utilité réside dans la contribution qu'ils apportent à l'établissement de la tarification douanière, un élément clé dans les échanges commerciaux internationaux. Ces documents jouent un rôle crucial en permettant de déterminer les droits de douane, les taxes et autres frais liés à l'importation ou à l'exportation de marchandises. Ils fournissent des informations détaillées sur les caractéristiques de la marchandise, telles que sa nature, sa quantité, sa valeur et son origine.

Dans le contexte spécifique de l'Algérie, il est courant de faire référence à ces documents par les numéros de formulaire correspondants, à savoir le D10 et le D6. Ces désignations permettent une identification claire et unifiée des documents nécessaires pour le traitement des opérations d'importation et d'exportation. Cela facilite la communication entre les acteurs impliqués dans les échanges commerciaux et garantit une compréhension mutuelle lors des procédures douanières.

Ces documents, qu'ils soient appelés D10 et D6 en Algérie ou désignés différemment dans d'autres pays, sont des outils essentiels pour établir la tarification douanière et faciliter le processus de commerce international. Leur rôle central dans la détermination des droits et des taxes garantit une régularisation efficace et transparente des opérations commerciales tout en facilitant la collaboration entre les parties prenantes.

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

Les valeurs statistiques permettent de quantifier les échanges avec l'extérieur<sup>1</sup>

## **2.5 Les documents divers :**

En plus des documents précités, d'autres documents peuvent être exigés par l'importateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et /ou quantitatives des marchandises qu'il a commandées. Les plus importants sont :

### **2.5.1 Certificat d'origine :**

Le certificat d'origine, également appelé certificat of origin, est un document qui sert à établir l'origine de la marchandise exportée, c'est-à-dire le lieu où elle a été produite, fabriquée ou

---

<sup>1</sup> LEGRAND (Ghislaine),MARTINI (Hubert) : *commerce international*, Dunod, France ,2010 ,P.115

transformée. Ce certificat est délivré par la chambre de commerce locale, et en France, cette responsabilité est assumée par les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI).<sup>1</sup>

### 2.5.2 La liste de colisage :

La liste de colisage, également connue sous le nom de packing list, et la note de poids, appelée weight note, sont des documents émis soit par l'exportateur lui-même, soit par le transporteur. Bien qu'ils ne soient pas soumis à des exigences réglementaires spécifiques, ils ont pour fonction de récapituler les informations telles que les références, le poids, le volume, les dimensions des marchandises, le nombre de colis et les numéros des conteneurs.<sup>2</sup>

### 2.5.3 Le certificat d'inspection, de contrôle qualité, d'analyse sanitaire ou phytosanitaire :

Connu sous le nom d'inspection certificat, est un document qui présente les résultats des contrôles réalisés sur la marchandise. Il peut être émis par l'entreprise productrice, mais il est le plus souvent délivré par un organisme tiers afin de garantir la neutralité des contrôles effectués. Des sociétés spécialisées telles que Bureau Veritas, SGS et Cotecna, qui sont des leaders mondiaux dans ces domaines, se chargent de ces inspections.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> LEBOITEUX, (D) : *Trade of finance principes et fondamentaux*, RB editions , 3em édition , Florida Etats-Unis,2020,p.18

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Trade of finance principes et fondamentaux,op.cit,p20

## Section 02 : les incoterms et le contrat commercial

### 1 Définition des incoterms :

La définition et les principes des Incoterms (International Commercial Terms) ont été établis en 1936 par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI). Ces termes commerciaux font l'objet d'une révision tous les 10 ans afin de s'assurer de leur conformité aux pratiques commerciales en vigueur. Plusieurs adaptations ont été réalisées, notamment en 1980 pour tenir compte de tous les modes de transport, et en 1990 pour intégrer la notion d'échanges de données informatisées (EDI). La version la plus récente, en vigueur depuis le 1er janvier 2011, est connue sous le nom d'Incoterms 2010.

Les Incoterms définissent les obligations réciproques entre le vendeur et l'acheteur dans le cadre d'un contrat international. Ils ont pour objectif de fournir un ensemble de règles permettant d'interpréter les termes commerciaux les plus couramment utilisés dans les transactions commerciales. Ces termes définissent les obligations mutuelles du vendeur et de l'acheteur en ce qui concerne les frais, les risques et les documents liés au transport des marchandises. Bien que les Incoterms soient généralement utilisés dans le contexte de transactions internationales, ils peuvent également être appliqués entre des opérateurs nationaux ou communautaires. <sup>1</sup>

**Tableau N°5 : classement des incoterms**

<b>Incoterm</b>	<b>Description</b>
EXW (Ex Works)	Le vendeur met les marchandises à disposition à son lieu de production/fourniture, et l'acheteur est responsable de l'ensemble des coûts et risques liés au transport des marchandises jusqu'à leur destination finale.
FCA(FreeCarrier)	Le vendeur livre les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur ou à un autre lieu convenu, et assume les coûts jusqu'à cette étape. L'acheteur est responsable des coûts et risques liés au transport ultérieur.

<sup>1</sup> NGUYEN-the Madeleine : *The importer*, édition d'organisation, 4em édition, Sanfransisco, 2011, P22

Incoterm	Description
FAS (Free Alongside Ship)	Le vendeur dépose les marchandises à quai dans le port d'embarquement convenu, et l'acheteur prend en charge les coûts et risques à partir de ce point.
FOB (Free On Board)	Le vendeur est responsable des coûts et risques liés à la livraison des marchandises à bord du navire dans le port d'embarquement convenu.
CFR(Cost and Freight)	Le vendeur est responsable des coûts et risques liés à la livraison des marchandises à bord du navire dans le port d'embarquement convenu. Le vendeur doit également contracter et payer le transport maritime principal.
CIF(Cost Insurance and Freight)	Le vendeur est responsable des coûts et risques liés à la livraison des marchandises à bord du navire dans le port d'embarquement convenu. Le vendeur doit également contracter et payer le transport maritime principal ainsi qu'une assurance maritime.
CPT (Carriage Paid To)	Le vendeur livre les marchandises au transporteur désigné par lui-même ou à un autre lieu convenu, et assume les coûts et risques liés au transport jusqu'à ce point.
CIP (Carriage and Insurance Paid To)	Le vendeur livre les marchandises au transporteur désigné par lui-même ou à un autre lieu convenu, et assume les coûts et risques liés au transport jusqu'à ce point. Le vendeur doit également contracter et payer une assurance maritime.
DAP (Delivered at Place)	Le vendeur livre les marchandises à l'acheteur à un lieu convenu dans le pays de destination, et assume les coûts et risques liés au transport jusqu'à ce point.
DPU (Delivered at Place Unloaded)	Le vendeur livre les marchandises à l'acheteur à un lieu convenu dans le pays de destination, déchargées du moyen de transport, et assume les coûts et risques liés au transport jusqu'à ce point.

Incoterm	Description
DDP (Delivered Duty Paid)	Le vendeur livre les marchandises à l'acheteur à un lieu convenu dans le pays de destination, et assume tous les coûts et risques liés au transport, y compris les droits de douane et taxes.

Source : International chambre of commerce 2020th Edition (Septembre 10,2019)

**2 La réforme des Incoterms® 2020 :**

Entrée en vigueur le 1er janvier 2020, la nouvelle version, comme la précédente, est composée de 11Incoterms®, toujours classés en deux groupes en fonction du mode d'acheminement des marchandises. 1

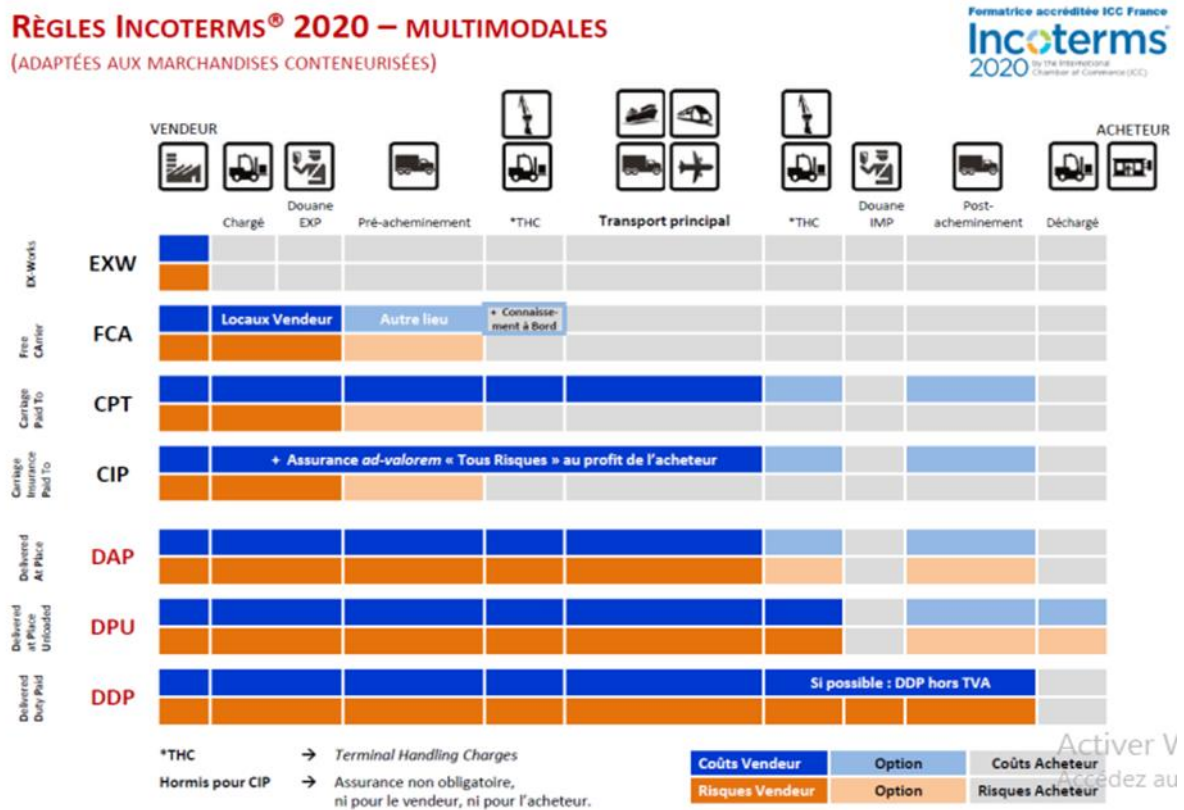
**2.1 Les Incoterms® multimodaux :**

Applicables à tous les modes de transport, les 7 Incoterms® dits « multimodaux » peuvent également être utilisés lorsque le contrat couvre plusieurs modes de transport, ce qui est notamment le cas lorsque les marchandises sont acheminées par conteneurs. 2

---

<sup>1</sup> Fiche technique “les nouvelles règles incoterms 2020 et la valeur en douane”  
<https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/2021-02/01/annexe-4-fiche-technique-les-nouvelles-regles-incoterms-2020.pdf>  
<sup>2</sup> Idem

Figure 1 : Règles incoterms 2020 multimodales



Source : Fiche technique : les nouvelles règles incoterms 2020 et la valeur en douane, 2020

2.1.1 Les Incoterms® EXW et FCA :

- EXW – Ex Works (à l’usine) :

Règle qui impose le moins d’obligations au vendeur, dont l’unique responsabilité consiste à emballer les marchandises et à les mettre à disposition de l’acheteur dans ses propres locaux. En vertu de cette règle, l’acheteur supporte ainsi tous les frais et risques inhérents au chargement et au transport des marchandises jusqu’à leur arrivée à destination. Les formalités douanières à l’export étant à la charge de l’acheteur, celui-ci peut rencontrer des difficultés dans le pays du vendeur pour obtenir les justificatifs de sortie des marchandises. C’est pourquoi l’ICC recommande de réserver cette règle aux échanges nationaux ou régionaux n’impliquant pas l’exportation des marchandises et de privilégier la règle FCA

en vertu de laquelle les formalités et coûts de dédouanement incombent au vendeur.<sup>1</sup>

- FCA – Free Carrier (franco transporteur) :

Deux options sont possibles pour cet Incoterm® en fonction du lieu de livraison : – dans les locaux du vendeur, qui procède au chargement des marchandises sur le moyen de transport de l'acheteur (FCA « locaux du vendeur ») ; – dans tout autre lieu : le vendeur organise l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu d'embarquement où elles sont mises à disposition du transporteur prêtes à être déchargées (FCA « autre lieu convenu »). En vertu de cette règle, l'acheteur prend en charge la majeure partie du transport, mais lui permet d'être dispensé des formalités dans le pays d'exportation, qui incombent au vendeur.<sup>2</sup>

### 2.1.2 Les Incoterms® CPT et CIP :

- CPT – Carriage Paid To :

(Port payé jusqu'à) Le vendeur supporte le coût du transport jusqu'au lieu de destination mais n'est plus responsable des marchandises, qui voyagent aux risques de l'acheteur. En effet, le transfert des risques intervient au moment de la livraison, dès que les marchandises sont remises au transporteur, tandis que le transfert des coûts à l'acheteur a lieu lorsque les marchandises arrivent à destination.<sup>3</sup>

- CIP – Carriage and Insurance Paid to :

(Port payé assurance comprise jusqu'à) Le vendeur supporte les coûts de transport jusqu'au lieu de destination indiqué par l'Incoterm®. Règle fréquemment utilisée, notamment pour le transport conteneurisé, le CIP permet de maîtriser l'acheminement des marchandises jusqu'à un point donné. De même que pour le CPT, les frais de déchargement au lieu de destination convenu ne sont à la charge du vendeur que si le contrat de transport le prévoit. En revanche, à la différence du CPT, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance couvrant les risques liés au transport des marchandises jusqu'au lieu de destination.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> The importer, op. Cit ,P25

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> The importer, op. cit, p26

<sup>4</sup> Idem

### 2.1.3 Les Incoterms® DAP, DPU et DDP :

S'agissant des règles Incoterms® D, la livraison étant effectuée dans le pays de destination, le transfert des risques intervient dans celui-ci. En vertu de ces Incoterms® dits de « vente à l'arrivée », la marchandise voyage aux risques du vendeur qui assume l'ensemble des risques et des coûts liés au transport des marchandises jusqu'au lieu de destination.<sup>1</sup>

- DAP – Delivered At Place :

Cet Incoterm® signifie que les marchandises sont considérées comme livrées lorsqu'elles sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport arrivant, sans être déchargées. En vertu de cette règle, le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, dans le pays de destination. Ainsi, sauf si le contrat de transport en dispose autrement, c'est à l'acheteur qu'incombent les formalités douanières, le paiement des droits et taxes dus en raison de l'importation et le déchargement des marchandises à destination.<sup>2</sup>

- DPU – Delivered at Place Unloaded :

(Rendu au lieu de destination déchargé) Le DPU remplace le DAT 2010 et devient une nouvelle règle des Incoterms® 2020. Cette règle signifie que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre). Dans cette règle Incoterm®, la livraison et l'arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné. Le DPU est la seule règle Incoterms® qui oblige le vendeur à décharger les marchandises à destination<sup>3</sup>

- DDP – Delivered Duty Paid :

(Rendu droits acquittés) Règle Incoterm® qui confère le niveau maximal d'obligations au vendeur, qui assume tous les risques et frais, y compris de dédouanement, jusqu'au lieu convenu. Ainsi, en vertu de cet Incoterm®, les marchandises sont livrées dédouanées, prêtes à

---

<sup>1</sup> Idem

<sup>2</sup> PAUL (Krugman), MAURICE (Obstfeld) et MARC (Melitz) : *Économie internationale*, éditions Pearson, France, 2018,p56

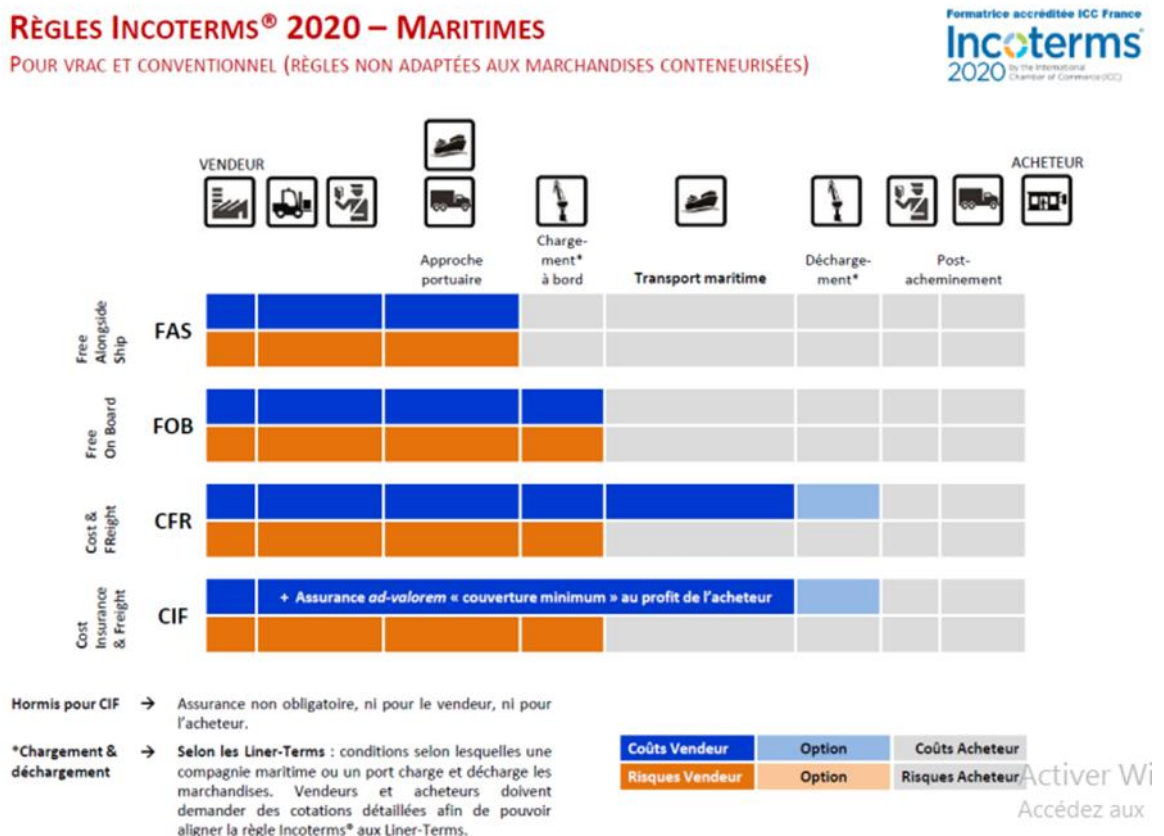
<sup>3</sup> *Économie internationale*,op.cit,p59

être déchargées au lieu de destination. Seuls les frais d'assurance et de déchargement à destination sont à la charge de l'acheteur.<sup>1</sup>

### 2.2 Les Incoterms® maritimes :2

Les 4 Incoterms® sont dits « maritimes » car ils sont destinés à être utilisés lorsque le vendeur place les marchandises à bord (ou dans le cas du FAS, à proximité) d'un navire, dans un port maritime ou fluvial. C'est à cet endroit que le vendeur est réputé avoir livré les marchandises à l'acheteur. En pratique, les Incoterms® maritimes sont réservés au transport de marchandises en vrac et au transport maritime conventionnel, l'acheminement en conteneurs étant spécifiquement régi par les Incoterms® multimodaux.<sup>3</sup>

Figure N°2 : Règles Incoterms 2020 Maritimes



Source : Fiche technique : les nouvelles règles incoterms 2020 et la valeur en douane, 2020

<sup>1</sup> Idem  
<sup>2</sup> International chamber of commerce 2020th edition (Septembre 10,2019)  
<sup>3</sup> Économie internationale,op.cit,p66

### 2.2.1 Les Incoterms® FAS et FOB :

- FAS – Free Alongside Ship :

(Franco le long du navire) Les frais (et risques) sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont placées le long du navire (par exemple sur un quai) au port d'expédition désigné. L'acheteur supporte ainsi tous les coûts relatifs aux marchandises à partir du moment où elles ont été livrées (chargement, transport maritime et déchargement du navire).<sup>1</sup>

- FOB – Free On Board :

(Franco à bord du navire) Le transfert des frais (et des risques) intervient dès que les marchandises sont chargées à bord du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement convenu. Ainsi, à la différence du FAS, le chargement du navire incombe au vendeur.<sup>2</sup>

### 2.2.2 Les Incoterms® CFR et CIF :

- CFR – Cost and Freight :

(Coût et fret) Tout comme les règles C multimodales, le transfert de risques et de frais est dissocié. Les risques sont transférés à l'acheteur au port de départ lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire, alors que les coûts sont supportés par le vendeur, en vertu du contrat de transport, jusqu'à l'arrivée des marchandises au port de destination convenu, déchargement non compris. Ainsi, par principe, les coûts de déchargement du navire incombent à l'acheteur, de même que les frais de manutention qui en découlent, excepté lorsque le contrat de transport en dispose autrement.<sup>3</sup>

- CIF – Cost Insurance and Freight :

(Coût, assurance et fret) Équivalent du CIP multimodal, le CIF maritime s'en distingue par le niveau de couverture d'assurance exigée, plus limitée que la couverture tous risques du CIP. Néanmoins, l'assurance doit couvrir au minimum le prix de la marchandise majoré de 10 %.<sup>4</sup>

## 2.3 Les principaux changements des Incoterms® 2020 :

Connaissements avec mention de mise à bord (nouvelle option de la règle FCA)

---

<sup>1</sup> The importer, op.cit, p56

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Économie internationale, op.cit, p89

<sup>4</sup> idem

La version 2020 a ajouté une option permettant aux parties de répondre aux exigences des banques dans le cadre d'un crédit documentaire (ou lettre de crédit).

Cette nouvelle option permet au vendeur d'obtenir la remise du document de transport attestant du chargement à bord. Il sera désormais possible de convenir avec l'acheteur la remise d'un connaissement maritime (ou tout autre document de transport) avec la mention « on board » ou « reçu pour expédition ». Cette option a été créée afin de se conformer à la législation de certains exportateurs qui exigent le crédit documentaire et ne reconnaissent que les documents de transport classiques (CMR, LTA, connaissement maritime).

Différenciation du niveau de couverture d'assurance entre le CIF et le CIP

La version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux règles. La règle Incoterm® CIP impose désormais une obligation de couverture « tous risques », qui augmentent le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.

Le DAT 2010 devient le DPU 2020

Il s'agit de l'évolution ayant l'impact le plus significatif en termes d'évaluation en douane. Dans les règles Incoterms® 2010, la seule différence entre DAT et DAP résidait dans le fait que pour le DAT, le vendeur livrait les marchandises une fois déchargées du moyen de transport se présentant sur le terminal, tandis que pour le DAP, les marchandises étaient considérées comme livrées une fois mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport sans être déchargées

Dans la version 2020, l'ICC a décidé de procéder à une double mise à jour des règles DAT et DAP :

– l'ordre dans lequel apparaissent les deux Incoterms® a été inversé : le DAP, où la livraison intervient avant le déchargement des marchandises à destination, arrive à présent avant l'ancien DAT ;

– l'appellation DPU (Delivered at Place Unloaded – livré au lieu déchargé), remplace la règle DAT (rendu au terminal), dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal ;

– l'intégration de dispositions relatives à la sécurité : intrinsèquement liés aux exigences de transport, une rubrique spécifique aux impératifs de sûreté-sécurité a été intégrée dans la version 2020, ainsi que les coûts inhérents à ces impératifs.<sup>1</sup>

### **3 Le contrat commercial :**

Le contrat commercial qui lie l'acheteur et le fournisseur joue un rôle central dans la structuration du financement et la rédaction de la convention de crédit. Il peut prendre la forme d'un document simple tel qu'un bon de commande, ou être plus détaillé en fonction de la complexité de l'opération financée. Toutefois, pour être éligible au financement par crédit acheteur, le contrat doit se conformer aux règles de l'Arrangement, règles qui ne sont pas toujours familières au fournisseur et à l'acheteur. Il arrive donc que certains contrats commerciaux, rédigés dans l'urgence et sous pression, méconnaissent les contraintes financières imposées par l'Arrangement et les Accords de Crédit à l'Exportation (ACE). Par conséquent, une fois signés, ces contrats doivent être amendés pour être en conformité avec les règles de l'Arrangement, notamment en ce qui concerne l'acompte et les délais de paiement.

Afin d'obtenir une validation du financement de la part de la banque prêteuse, les exportateurs prudents soumettront préalablement, avant la signature, les clauses du contrat qui serviront de base à la convention de crédit. Ils chercheront à obtenir un avis favorable de la banque, un "nihil obstat", plutôt qu'un accord formel. La rédaction intégrale du contrat commercial relève de la responsabilité de l'entreprise exportatrice.<sup>2</sup>

#### **3.1 Les parties :**

Les parties impliquées dans un contrat commercial, à savoir le fournisseur et l'acheteur, doivent être rigoureusement identifiées en précisant leur dénomination sociale, leur siège social ainsi que leur forme juridique.

Il est important de noter que l'acheteur final peut différer de l'acheteur initial, ce qui était particulièrement le cas dans les économies centralisées où l'acheteur initial était une centrale d'achat qui transférait ensuite l'équipement à l'acheteur final. De plus, il est possible que l'acheteur ne soit pas nécessairement l'emprunteur. Par conséquent, les parties impliquées dans le contrat commercial, à savoir le fournisseur et l'acheteur, seront différentes des parties impliquées dans la convention de crédit, à savoir le prêteur et l'emprunteur.

---

<sup>1</sup> International chamber of commerce 2020th Edition (Septembre 10,2019)

<sup>2</sup> CHOMENTOWSKI (EDITH), LEIMBACH (Martine) : *le crédit acheteur international*, RB édition, paris, 2012, PP103-104

D'autres éléments peuvent également complexifier le schéma de financement, notamment si la délégation du fournisseur et/ou des garants, qui sont conjointement responsables en tant que garants du marché, est mise en place.<sup>1</sup>

### 3.2 L'OBJET :

La définition de l'objet précise les biens et les services qui sont visés par l'opération. Les prestations fournies par le fournisseur, telles que les études, le montage, la supervision, le transport, l'assurance, etc., qui sont détaillées dans le contrat commercial, seront également mentionnées dans la convention de crédit. Cette dernière précisera les modalités ainsi que les documents spécifiques nécessaires pour effectuer le paiement de chaque élément.

En fonction des responsabilités assumées par le fournisseur dans l'exécution du contrat commercial, il est possible de distinguer plusieurs types de contrats. Certains portent sur la fourniture d'un ou plusieurs biens d'équipement, tandis que d'autres prévoient la fourniture d'une unité industrielle clés en main. Entre ces deux cas, le fournisseur peut être contractuellement responsable des travaux de montage, mais pas de la mise en service. Par conséquent, non seulement des contrats de vente, mais aussi des contrats d'entreprise peuvent faire l'objet d'un financement. La définition des responsabilités du fournisseur et la détermination de la date d'achèvement de l'exécution des prestations contractuelles permettront de fixer la date de prise en compte (PDC), qu'il s'agisse de la livraison, de la réception provisoire ou de la mise en service de l'équipement.

Dans le cadre de plusieurs contrats contribuant à la réalisation d'une unité industrielle complexe ou d'un projet industriel composé de différents lots, l'emprunteur peut demander que la réception provisoire de l'unité ou du projet soit considérée plutôt que la date d'achèvement de l'exécution de chaque contrat pour déterminer le PDC. Par exemple, dans le cas de la construction d'une ligne de chemin de fer ou de métro, comprenant la fourniture de wagons et de locomotives relevant de plusieurs contrats commerciaux de vente d'équipement et de prestations, chaque contrat doit être replacé dans le contexte global du projet<sup>2</sup>

### 3.3 Les clauses importantes du contrat international :

Voici les éléments essentiels d'un contrat commercial international :

---

<sup>1</sup> Idem

<sup>2</sup> CHOMENTOWSKI (EDITH), LEIMBACH (Martine) : *le crédit acheteur international*, RB édition, paris, 2012, PP104-105

Les parties et la teneur du contrat Le contrat doit :

- identifier toutes les parties au contrat et mentionner leur dénomination sociale
- précisé que votre client à l'obligation d'acheter vos biens ou services, et que vous (Le fournisseur) devez les lui vendre et les lui livrer
- contenir une description détaillée des biens ou services que vous vendez au client.<sup>1</sup>

### 3.3.1 Le montant de la transaction :<sup>2</sup>

Le contrat doit :

- spécifier la devise qui sera utilisée;
- indiquer si le prix est fixe ou modifiable, et, dans ce dernier cas, selon quelle modalités;
- préciser le montant total à payer (fixe ou modifié).

### 3.3.2 Les modalités de paiement :<sup>3</sup>

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- La date à laquelle le paiement intégral est exigible.
- Les paiements proportionnels le cas échéant, et leur montant respectif.
- Les réductions accordées au client pour paiement hâtif.
- Les primes versées au fournisseur (vous) s'il remplit ses obligations contractuelles avant la date prévue.
- Les frais d'intérêt applicables lors d'un retard de paiement.
- Les documents qui entraînent l'obligation de paiement, tels que les documents relatifs au transport ou les factures.
- Le mode de paiement, par exemple un compte ouvert ou une lettre de crédit.
- Les modalités de paiement, telles que « net dans 30 jours ».
- L'existence ou non de paiements de retenue de garantie.

---

<sup>1</sup> L'abc des contrats commerciaux internationaux

<sup>2</sup> idem

<sup>3</sup> L'abc des contrats commerciaux internationaux ,p22

### 3.3.3 Les modalités de livraison :<sup>1</sup>

Lorsque vous rédigez les clauses relatives à la livraison, employez le plus possible les incoterms.

Ces clauses doivent spécifier :

La partie qui assume les frais associés au transport, aux assurances, au dédouanement, à l'emballage ou à la production de la documentation, entre autres la partie responsable du transfert de risques ou des dommages subis par les biens durant leur transport de vos installations vers celles du client;

- le mode de livraison et la partie responsable des frais afférents;
- le point d'entrée où arriveront les biens;
- l'échéancier des livraisons et les pénalités applicables en cas de retard;
- le nombre total d'expéditions dans le cadre de la commande.

### 3.3.4 Les pénalités et les garanties :<sup>2</sup>

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- L'indemnité qu'une partie doit verser si elle ne peut remplir ses obligations contractuelles. Les intérêts applicables au montant d'une facture en cas de retard de paiement de la part du client.
- Les garanties qui s'appliquent.

### 3.3.5 Le règlement des différends :<sup>3</sup>

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les étapes du processus de règlement des différends, comme la négociation, l'arbitrage et les actions en justice.
- En cas d'arbitrage, le pays et le lieu de rencontre, les règles qui s'appliqueront et la répartition des frais connexes entre les parties.
- En cas d'action en justice, le pays et le lieu de rencontre, et le tribunal qui entendra la cause. • Le délai admis pour procéder au règlement des différends.

---

<sup>1</sup> International finance ,op ;cit, p66

<sup>2</sup> International finance ,op ;cit, p69

<sup>3</sup> idem

### 3.3.6 L'entrée en vigueur du contrat :<sup>1</sup>

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les conditions ou les événements qui entraînent l'entrée en vigueur du contrat, par exemple la signature du contrat ou la réception d'un paiement anticipé.
- L'incidence de ces conditions ou événements sur l'échéancier contractuel, selon le moment de leur réalisation.

### 3.3.7 La possession des biens :<sup>2</sup>

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Le moment où s'effectue le transfert de la propriété des biens au client, par exemple à la réception du paiement intégral.
- Toute obligation juridique applicable dans la région concernée.

### 3.3.8 Le droit applicable et la langue :<sup>3</sup>

Employée Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Le système juridique applicable au contrat
- L'existence d'une traduction adéquate si le contrat n'est pas libellé en français (ou en anglais, le cas échéant).
- Les documents requis Cette section doit préciser les documents requis et les procédures applicables pendant l'exécution du contrat, notamment les documents techniques et les documents relatifs à la livraison.

### 3.3.9 La résiliation du contrat :<sup>4</sup>

Cette section doit préciser les éléments suivants :

- Les parties aptes à résilier le contrat, et sous réserve de quelles conditions.
- Les obligations de paiement et d'exécution que doit remplir chaque partie en cas de résiliation du contrat.
- Les conditions qui détermineront si une perte est attribuable à la résiliation du contrat.

---

<sup>1</sup> idem

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> International finance ,op ;cit, p69

<sup>4</sup> idem

## **Section 3 : Les risques et les garanties de commerce extérieur**

### **1 Les risques :**

#### **1.1 Le risque commercial :**

Le risque commercial est une notion essentielle dans le domaine des affaires, décrivant l'incapacité temporaire ou définitive d'un acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus. Ce risque peut également être lié à un litige portant sur la qualité des marchandises ou à la non-exécution d'une des clauses du contrat. Cette étude vise à analyser le risque commercial sous un angle académique, en examinant ses causes, ses conséquences et les mesures de prévention qui peuvent être prises.<sup>1</sup>

#### **Causes du risque commercial :<sup>2</sup>**

Le risque commercial peut résulter de plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'instabilité financière d'une entreprise peut compromettre sa capacité à respecter ses engagements contractuels. Des problèmes de liquidités, une mauvaise gestion des flux de trésorerie ou une dette excessive peuvent entraîner des retards de paiement ou même un défaut de paiement complet.

En outre, des facteurs externes tels que les fluctuations économiques, les crises financières ou les changements réglementaires peuvent également contribuer au risque commercial. Par exemple, une récession économique peut entraîner une baisse des ventes d'une entreprise, réduisant ainsi sa capacité à payer ses fournisseurs dans les délais convenus.

#### **1.1.1 Conséquences du risque commercial :<sup>3</sup>**

Les conséquences du risque commercial peuvent être significatives pour toutes les parties impliquées dans la transaction. Du point de vue du vendeur, l'incapacité de l'acheteur à payer peut entraîner une diminution des revenus, une détérioration de la rentabilité et même une insolvabilité potentielle. Cela peut également nuire à la réputation de l'entreprise en termes de crédibilité et de confiance des partenaires commerciaux.

Quant à l'acheteur, le risque commercial peut entraîner des sanctions financières, des litiges juridiques et une détérioration des relations commerciales avec le vendeur. De plus, si l'acheteur

---

<sup>1</sup> RICHARD (Apostolik) : Foundation of financial risk ,2em édition, wiley editions, 2015, P.67

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Idem

est dans l'incapacité de payer le montant dû, cela peut également compromettre sa capacité à obtenir du crédit à l'avenir.

### 1.1.3 Mesures de prévention du risque commercial :

Afin de prévenir le risque commercial, plusieurs mesures peuvent être mises en place. Tout d'abord, une évaluation minutieuse de la solvabilité de l'acheteur avant de conclure la transaction est essentielle. Cela peut être réalisé en analysant les états financiers de l'entreprise, en vérifiant sa réputation sur le marché et en demandant des références commerciales.

De plus, l'utilisation de mécanismes de protection tels que des garanties ou des lettres de crédit peut réduire le risque de non-paiement. Ces instruments assurent au vendeur une certaine sécurité en garantissant qu'un montant équivalent à celui de la transaction sera disponible en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

Maintenir une communication claire et transparente entre les parties tout au long de la transaction peut aider à prévenir les litiges et à résoudre rapidement tout problème éventuel. La rédaction d'un contrat clair, précisant les obligations de chaque partie, est également essentielle pour éviter les malentendus et les interprétations divergentes.

Le risque commercial, caractérisé par l'incapacité temporaire ou définitive de l'acheteur à honorer ses obligations contractuelles, est une préoccupation majeure dans le domaine des affaires. Comprendre les causes, les conséquences et les mesures de prévention de ce risque est essentiel pour les entreprises qui cherchent à protéger leurs intérêts financiers et à maintenir des relations commerciales solides. En évaluant attentivement la solvabilité des acheteurs, en utilisant des mécanismes de protection adéquats et en favorisant une communication transparente, les entreprises peuvent réduire les risques liés aux transactions commerciales et assurer leur stabilité financière à long terme.<sup>1</sup>

## 1.2 Le risque politique :<sup>2</sup>

Le risque politique est un aspect crucial à considérer dans les transactions internationales, car il est lié aux décisions unilatérales prises par le gouvernement de l'acheteur et peut entraîner des perturbations dans les transferts de fonds vers un pays tiers. Ce risque peut se manifester de deux manières principales : premièrement, par une décision gouvernementale de suspendre les transferts pour diverses raisons telles que la rupture des relations diplomatiques, la guerre, la

---

<sup>1</sup> Idem

<sup>2</sup> RICHARD (Apostolik) : *Foundation of financial risk*, 2<sup>em</sup> édition, wiley editions, 2015, P.67

révolution ou les catastrophes naturelles ; deuxièmement, par la détérioration des réserves de changes du pays débiteur, ce qui compromet sa capacité à effectuer des transferts, entraînant ainsi un risque de non-transfert. À la lumière de la crise d'endettement qui touche de nombreux pays en développement, le risque pays est devenu une réalité omniprésente dans les transactions internationales.

### 1.2.1 Causes du risque politique :

Le risque politique découle de divers facteurs inhérents à la situation politique et économique d'un pays. Tout d'abord, les décisions unilatérales prises par un gouvernement, telles que la suspension des transferts vers un pays tiers, peuvent résulter de conflits politiques, de tensions diplomatiques, de changements de régime ou de crises internes. Ces facteurs peuvent créer une incertitude quant à la continuité des transactions commerciales et compromettre la stabilité économique.

De plus, la détérioration des réserves de changes d'un pays débiteur peut être causée par des déséquilibres économiques, des crises financières, des problèmes de gouvernance ou des politiques économiques inefficaces. Lorsque la capacité de transfert est compromise, les fournisseurs étrangers courent le risque de ne pas être payés intégralement ou en temps voulu.

<sup>1</sup>

### 1.2.2 Conséquences du risque politique :<sup>2</sup>

Le risque politique a des conséquences significatives sur les parties impliquées dans les transactions internationales. Pour les vendeurs, la suspension des transferts ou la non-capacité de transfert compromet leur capacité à recevoir le paiement convenu, ce qui peut entraîner une détérioration de leur rentabilité, des difficultés financières et des pertes. De plus, cela peut également avoir un impact sur leur réputation commerciale et leur capacité à attirer de nouveaux clients.

Du côté des acheteurs, le risque politique peut entraîner des retards dans la réception des biens ou services commandés, perturbant ainsi leurs opérations commerciales. De plus, cela peut entraîner des litiges avec les vendeurs et une détérioration des relations commerciales. La confiance des partenaires commerciaux peut également être compromise, ce qui peut rendre

---

<sup>1</sup> idem

<sup>2</sup> *Foundation of financial risk*, op cit ,2015,P.68

plus difficile l'accès à de nouveaux fournisseurs ou des conditions commerciales favorables à l'avenir.

### **1.3 Le risque de non-transfert :**

Le risque de non-transfert est un aspect essentiel à prendre en compte dans les transactions internationales, car il résulte d'événements politiques ou économiques dans le pays de l'acheteur ou à l'extérieur de ce pays, qui empêchent ou retardent le transfert des fonds versés par le débiteur. Ce risque peut avoir des répercussions significatives sur les opérations commerciales, notamment en entraînant des retards de paiement ou une incapacité totale de transfert des fonds. Cette étude vise à analyser le risque de non-transfert d'un point de vue académique, en examinant ses causes et ses conséquences dans le contexte des transactions internationales.

Ex :

La grève des transporteurs routiers en France (2007) : Les transporteurs routiers français ont organisé une grève nationale pour protester contre les hausses des coûts de carburant et demander de meilleures conditions de travail. Cette grève a entraîné des blocages de routes, des perturbations majeures dans la livraison des marchandises et des retards importants dans les chaînes d'approvisionnement. <sup>1</sup>

#### **1.3.1 Causes du risque de non-transfert :**

Le risque de non-transfert peut découler de divers événements politiques ou économiques. Sur le plan politique, des facteurs tels que les conflits armés, les révolutions, les changements de régime ou les tensions diplomatiques peuvent perturber les transferts de fonds. Des décisions gouvernementales unilatérales, telles que l'imposition de restrictions sur les mouvements de capitaux ou la suspension des transferts vers des pays tiers, peuvent également contribuer au risque de non-transfert.

Sur le plan économique, des déséquilibres macroéconomiques, des crises financières ou une détérioration des réserves de changes du pays de l'acheteur peuvent limiter sa capacité à effectuer les transferts de fonds convenus. Les contrôles des changes, les restrictions monétaires ou les pénuries de devises peuvent créer des obstacles au transfert des fonds, ce qui entraîne des retards ou une incapacité totale de paiement. <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> The importer, op cit, P66

<sup>2</sup> Idem

### 1.3.2 Conséquences du risque de non-transfert :

Le risque de non-transfert a des conséquences significatives pour toutes les parties impliquées dans les transactions internationales. Pour le vendeur, les retards ou l'incapacité totale de transfert des fonds peuvent entraîner des difficultés financières, une baisse de la rentabilité et des problèmes de trésorerie. Cela peut également affecter la réputation et la crédibilité de l'entreprise, ainsi que sa capacité à honorer ses propres obligations financières.

Du point de vue de l'acheteur, le risque de non-transfert peut entraîner des litiges, des pénalités financières et une détérioration des relations commerciales avec le vendeur. L'acheteur peut également subir des conséquences juridiques, notamment des poursuites en cas de non-paiement ou de retard de paiement.<sup>1</sup>

### 1.3.4 Mesures de prévention du risque de non-transfert :

Pour atténuer le risque de non-transfert, plusieurs mesures de prévention peuvent être mises en place. Tout d'abord, il est essentiel de réaliser une évaluation minutieuse de la situation politique et économique du pays de l'acheteur avant de conclure la transaction. Une compréhension approfondie des risques potentiels permettra de prendre des décisions éclairées et d'adapter les stratégies commerciales en conséquence.

Ensuite, il est recommandé de diversifier les partenaires commerciaux et les marchés afin de réduire la dépendance à l'égard d'un seul acheteur ou d'un seul pays. Cette diversification permet de répartir le risque et d'atténuer les conséquences d'un éventuel non-transfert de fonds.

Par ailleurs, l'utilisation d'instruments de protection tels que les assurances contre le risque de non-transfert peut fournir une couverture financière en cas de non-paiement ou de retard de paiement. Ces assurances permettent de compenser les pertes subies en raison du non-transfert des fonds et offrent une sécurité supplémentaire aux parties impliquées dans la transaction.<sup>2</sup>

## 1.4 Le risque de catastrophe naturelle :

Le risque de catastrophe naturelle se réfère à un événement de grande ampleur causé par des forces naturelles. Il englobe plusieurs phénomènes tels que les avalanches, les incendies de forêt, les inondations, les glissements de terrain, les cyclones, les tempêtes, les séismes et les

---

<sup>1</sup> idem

<sup>2</sup> RICHARD (Apostolik) : *Foundation of financial risk*, 2<sup>em</sup> édition, wiley editions, 2015, P.69

éruptions volcaniques, ainsi que les tsunamis. Ces événements peuvent perturber ou entraver le fonctionnement normal des activités d'une entreprise et compromettre les engagements pris avec ses partenaires.<sup>1</sup>

### 1.5 Le risque de change :

Le risque de change est étroitement lié à l'incertitude entourant le taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme. Les fluctuations des taux de change peuvent avoir des répercussions significatives sur les entreprises, tant au niveau des opérations d'exportation et d'importation que de la compétitivité des produits sur les marchés étrangers. Cette étude se concentre sur les deux aspects du risque de change : le risque de transaction et le risque de perte de compétitivité.<sup>2</sup>

Ex :

Schneider Electric a suscité une réaction significative sur le marché suite aux clarifications détaillées fournies par le groupe le 23 avril, concernant la sensibilité de sa marge opérationnelle au risque de change, en particulier vis-à-vis du dollar. Selon ces explications, une dépréciation de 15 % du billet vert et des autres devises par rapport à l'euro, sur une période d'un an, entraînerait une diminution de 1,5 point de pourcentage de ladite marge, toutes autres variables étant égales. Il convient de noter que près de 60 % des coûts du groupe sont libellés en euro, tandis que seulement 50 % de ses revenus le sont. Cette reconnaissance de l'écart entre les ventes et les charges en dollar et autres devises par Schneider Electric comporte un risque significatif pour les résultats financiers de l'entreprise. En cas d'appréciation durable de l'euro, jusqu'à environ 1,2 dollar, la direction de Schneider Electric pourrait être contrainte de réévaluer la géographie de certaines de ses activités de production afin de compenser les effets de change sur ses coûts de fabrication, en envisageant des délocalisations limitées. Cette situation souligne la nécessité pour l'entreprise de prendre en compte les fluctuations des taux de change dans son organisation et sa planification opérationnelle.<sup>3</sup>

#### 1.5.1 Mesures de gestion du risque de change :<sup>4</sup>

Pour atténuer le risque de change, les entreprises peuvent mettre en place diverses mesures de gestion. Tout d'abord, elles peuvent utiliser des instruments financiers tels que les contrats à

---

<sup>1</sup> Op.cit. Foundation of Financial risk ,P.70

<sup>2</sup> idem

<sup>3</sup> l'AGEFI : finance bancaire, 5 mai 2003 , p.19

<sup>4</sup> Idem

terme ou les options de change pour se couvrir contre les fluctuations défavorables des taux de change. Ces instruments permettent de fixer un taux de change à l'avance, offrant ainsi une certaine stabilité dans les transactions internationales.

De plus, les entreprises peuvent diversifier leurs sources d'approvisionnement et de vente dans différentes régions géographiques afin de réduire leur exposition aux fluctuations des taux de change d'une seule devise.

En outre, une gestion proactive des risques de change implique une surveillance continue des développements économiques et politiques susceptibles d'influencer les taux de change, ainsi qu'une analyse rigoureuse des impacts potentiels sur les opérations commerciales.

Le risque de change représente un défi majeur dans les transactions internationales, pouvant affecter les entreprises à la fois au niveau des opérations de transaction et de leur compétitivité sur les marchés étrangers. En comprenant les mécanismes du risque de transaction et du risque de perte de compétitivité, et en mettant en place des mesures de gestion appropriées, les entreprises peuvent atténuer les effets négatifs des fluctuations des taux de change et maintenir des transactions internationales plus stables et rentables

### **1.6 Le risque de transaction :**

Les opérations d'exportation et d'importation impliquent généralement des délais de paiement ou de règlement, pendant lesquels les fluctuations des taux de change peuvent considérablement influencer le montant final des factures lorsqu'elles sont converties en monnaie nationale. Ce phénomène est connu sous le nom de risque de transaction. Lorsque la monnaie nationale se déprécie par rapport à la monnaie étrangère, les factures converties peuvent augmenter, entraînant des coûts supplémentaires pour l'entreprise. De même, si la monnaie nationale s'apprécie, les factures converties peuvent diminuer, ce qui peut être bénéfique pour l'entreprise.

<sup>1</sup>

### **1.7 Le risque de perte de compétitivité :**

Les variations des taux de change peuvent également avoir un impact sur la compétitivité des produits d'une entreprise sur les marchés étrangers. Lorsqu'une monnaie se dévalue par rapport à d'autres monnaies, les produits deviennent moins chers pour les acheteurs étrangers, ce qui peut accroître la compétitivité de l'entreprise sur les marchés internationaux. En revanche, si

---

<sup>1</sup> Documents internes de PMG

une monnaie se réévalue, les produits peuvent devenir plus chers pour les acheteurs étrangers, ce qui peut réduire la compétitivité de l'entreprise. <sup>1</sup>

## 1.8 Le risque juridique :

### 1.8.1 Définition :

Le risque juridique est un aspect souvent négligé ou sous-évalué dans les transactions internationales. Malheureusement, il est souvent découvert lors de litiges ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation ou de transfert de savoir-faire. Dans le contexte international, les entreprises font face à des défis en raison de l'absence d'un droit international unifié et de l'absence de juridiction supranationale. Cette réalité crée un environnement juridique complexe et incertain, où le risque juridique peut se matérialiser.

Ex :

L'accident du pétrolier Prestige (2002) : Le naufrage du pétrolier Prestige au large des côtes espagnoles a provoqué une importante marée noire. Cet accident a entraîné des poursuites judiciaires contre la compagnie maritime responsable, des réclamations d'indemnisation et des conséquences environnementales graves

L'absence de droit international unifié

L'un des principaux défis du risque juridique dans les transactions internationales réside dans l'absence d'un droit international unifié. Les États souverains ont leurs propres systèmes juridiques, ce qui rend difficile l'établissement de règles communes applicables à toutes les parties. Les différences dans les lois, les réglementations et les procédures juridiques peuvent entraîner des divergences d'interprétation et des conflits lors de la conclusion ou de l'exécution des contrats internationaux.

L'absence de juridiction supranationale

En plus de l'absence de droit international unifié, il n'existe pas de juridiction supranationale qui puisse résoudre les litiges de manière uniforme et impartiale. Les tribunaux nationaux peuvent appliquer leurs propres lois et procédures, ce qui peut créer des incertitudes quant au traitement des différends internationaux. De plus, les différences culturelles et les barrières

---

<sup>1</sup> RICHARD (Apostolik) : *Foundation of financial risk*, 2<sup>em</sup> édition, wiley editions, 2015, P.70

linguistiques peuvent compliquer davantage la résolution des litiges et augmenter les coûts associés.<sup>1</sup>

### **1.8.2 Les conséquences du risque juridique :**

Le risque juridique peut avoir des conséquences significatives pour les entreprises. Les litiges prolongés et les conflits juridiques peuvent entraîner des pertes financières considérables, des retards dans l'exécution des contrats, une détérioration des relations commerciales et une atteinte à la réputation de l'entreprise. De plus, l'incertitude juridique peut entraver la prise de décisions éclairées et limiter les opportunités commerciales sur les marchés internationaux.<sup>2</sup>

### **1.8.3 Mesures de prévention et de gestion du risque juridique :**

Pour atténuer le risque juridique, les entreprises peuvent adopter plusieurs mesures de prévention et de gestion. Tout d'abord, une due diligence approfondie devrait être réalisée avant de conclure des contrats internationaux. Cela implique l'examen attentif des lois, des réglementations et des pratiques juridiques applicables dans le pays cible, ainsi que la consultation d'experts juridiques spécialisés.

Ensuite, l'utilisation de clauses contractuelles précises et adaptées aux spécificités internationales peut aider à clarifier les droits et les obligations des parties, ainsi qu'à prévoir des mécanismes de résolution des différends tels que l'arbitrage international.

De plus, la diversification géographique des partenaires commerciaux et la recherche d'accords de coopération bilatéraux ou multilatéraux peuvent offrir des garanties juridiques supplémentaires et réduire l'exposition au risque juridique. la mise en place d'une veille juridique régulière et d'une mise à jour des connaissances sur les évolutions législatives et réglementaires dans les pays cibles peut permettre aux entreprises de s'adapter rapidement aux changements juridiques et de prendre des mesures appropriées pour minimiser le risque juridique.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Finance international, op, cit, p33

<sup>2</sup> idem

<sup>3</sup> idem

## **2 Les Garanties :**

Les garanties désignent un engagement primordial distinct et non subordonné. Elles se présentent en réalité comme un engagement autonome, indépendant des relations juridiques existantes entre les deux parties dans le cadre du contrat sous-jacent à l'origine de ces garanties.<sup>1</sup>

Les principales garanties :

Il existe quatre garanties qui assurent contre les risques du commerce international<sup>2</sup>

### **2.1 La garantie de soumission (BID BOND) :**

La garantie de soumission, également appelée "BID BOND", offre à l'acheteur étranger la possibilité de se prémunir contre le risque de défaillance dans la conclusion du contrat.<sup>3</sup>

### **2.2 La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :**

Désignée sous le nom de "garantie de bonne fin" ou "garantie de bonne exécution", cette forme d'engagement contraint la banque à verser un montant fixe en cas de non-respect des obligations contractuelles par le vendeur. L'effet de la garantie d'exécution prend fin à la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage, et dans certains cas, à la réception définitive.<sup>4</sup>

### **2.3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :**

La garantie de restitution d'acompte, connue sous le nom « d'avance payment bond », assure à l'acheteur étranger le remboursement des acomptes versés en cas de non-exécution des travaux.

<sup>5</sup>

### **2.4 La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :**

La garantie de retenue de garantie, également appelée "garantie de maintenance", succède à la garantie de bonne exécution en couvrant les défauts de construction ou d'entretien pendant la période d'essai, qui s'étend de la réception provisoire à la réception définitive des travaux.

En conclusion, ce chapitre sur les fondements du commerce extérieur a mis en évidence les éléments clés nécessaires à la compréhension et à la réussite des transactions commerciales internationales.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> H (martini) et (g) Legrand « gestion des opérations import-export », édition Dunod paris 2008 p181.

<sup>2</sup> Op.cit. gestion des opérations import- 2008 export p182

<sup>3</sup> Idem

<sup>4</sup> idem

<sup>5</sup> idem

<sup>6</sup> idem

Le commerce extérieur repose sur des fondements solides, comprenant plusieurs aspects essentiels. Tout d'abord, il est crucial de comprendre les motivations qui incitent les pays à s'engager dans le commerce extérieur. Ces motivations comprennent l'accès à de nouveaux marchés, la diversification des sources d'approvisionnement et la recherche de compétitivité sur la scène internationale.

Un autre aspect fondamental du commerce extérieur est la réglementation des relations contractuelles entre les parties impliquées dans les transactions internationales. Les incoterms jouent un rôle crucial dans la définition des obligations et des responsabilités des vendeurs et des acheteurs, ainsi que dans la répartition des coûts et des risques associés au transport et à la livraison des marchandises. Un contrat commercial bien structuré, basé sur des incoterms appropriés, garantit une répartition claire des droits et des obligations, facilitant ainsi la confiance et la collaboration entre les parties.

Le commerce extérieur présente également des risques spécifiques qu'il est important de prendre en compte. Les entreprises opérant sur les marchés internationaux sont exposées à divers risques, tels que les risques politiques, économiques et financiers. Pour atténuer ces risques, il existe des mesures de protection et des garanties telles que les assurances commerciales et les lettres de crédit, qui offrent des mécanismes de sécurité pour minimiser les pertes et sécuriser les paiements.

Ce chapitre a souligné que le commerce extérieur repose sur des fondements solides qui englobent les motivations des pays à s'engager dans les échanges internationaux, la réglementation des relations contractuelles via les incoterms, ainsi que la gestion des risques grâce à des mesures de protection et des garanties appropriées. Une compréhension approfondie de ces éléments est essentielle pour les entreprises souhaitant réussir sur les marchés internationaux et maximiser les opportunités de croissance qui en découlent.

## **Chapitre 02 : le financement des opérations du commerce extérieur**

Le financement des opérations du commerce extérieur est un aspect crucial du commerce international. Il joue un rôle essentiel dans la facilitation des échanges internationaux en permettant aux importateurs et aux exportateurs d'effectuer des transactions commerciales de manière sécurisée et efficace.

Ce chapitre se concentre sur l'étude du financement des opérations du commerce extérieur, en mettant l'accent sur les différents mécanismes et instruments financiers utilisés dans ce domaine. Nous explorerons les principaux outils de financement, tels que les crédits documentaires, les garanties bancaires et les lettres de crédit, ainsi que les acteurs clés impliqués, tels que les banques, les importateurs et les exportateurs.

L'objectif de ce chapitre est de fournir une compréhension approfondie des mécanismes de financement du commerce extérieur, de leurs avantages et de leurs limites. Nous examinerons également les considérations juridiques et réglementaires liées aux opérations de financement du commerce international

## **Section I : généralité sur les instruments et les techniques de paiement**

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

#### **1.1 Le chèque :**

Le chèque est un instrument de paiement utilisé par le biais d'une institution bancaire ou financière, qui se présente sous la forme d'un document écrit par lequel le titulaire du compte, appelé tireur, donne l'ordre à une banque, appelée le tiré, de verser une somme d'argent au bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé aussi bien pour les transactions d'importation que d'exportation. L'émission d'un chèque implique la participation de trois parties distinctes :

- Le tireur, qui émet l'ordre de paiement au tiré, représentant la banque de l'acheteur ;
- Le tiré, qui exécute l'ordre du tireur et représente la banque du vendeur ;
- Le bénéficiaire, qui reçoit le paiement en tant que vendeur.

Un chèque doit comporter certaines informations essentielles, notamment le montant en chiffres et en lettres, le nom du tiré, le lieu de paiement, la date et le lieu de création, ainsi que la signature du tireur. <sup>1</sup>

Dans le domaine du commerce international, on distingue deux types de chèques :<sup>2</sup>

##### **1.1.1 Le chèque d'entreprise :**

Il s'agit d'un chèque émis à partir d'un compte bancaire, où il se peut que les fonds disponibles de l'importateur soient insuffisants ou inexistantes au moment où le chèque est présenté par l'exportateur à sa propre banque. Pour que l'exportateur ait l'assurance d'être payé, ce chèque doit être certifié ou endossé par une banque. <sup>3</sup>

##### **1.1.2 Le chèque de banque :**

L'émission de ce chèque par la banque vise à offrir une garantie au bénéficiaire contre les risques commerciaux. Cependant, il ne protège pas contre le risque lié à la solvabilité de la

---

<sup>1</sup> GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> idem

banque émettrice. Le délai de paiement de ce type de chèque est fixé à trois ans et vingt jours.<sup>1</sup>

**Tableau 6: les avantages et leurs explications du chèque de banque**

Avantages	Explications
Instrument de paiement répandu	Le chèque est largement utilisé en tant qu'instrument de paiement, ce qui en fait une méthode courante et populaire.
Coût réduit	Comparé à d'autres formes de paiement, le chèque est considéré comme peu coûteux, offrant ainsi une option économique.
Minimisation du risque d'impayé	L'exportateur peut éviter le risque d'impayé en utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin).
Inconvénients	Explications
Émission dépendant de l'acheteur	L'émission d'un chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur, ce qui signifie que la décision de payer par chèque repose sur lui.
Temps d'encaissement prolongé	Une fois émis, le chèque est remis à l'exportateur, qui le présente ensuite à sa banque pour qu'elle le soumette à la banque de l'importateur en vue du paiement. Ce processus peut prendre un certain temps.
Risque de change pour les chèques en devise	Si le chèque est libellé dans une devise étrangère, l'exportateur est exposé au risque de fluctuation des taux de change, ce qui peut affecter la valeur du paiement reçu.
Manque de sécurité	Les chèques peuvent être sujets à des problèmes de sécurité tels que le vol, la perte ou la falsification, ce qui peut entraîner des pertes financières pour les parties impliquées.

**Source : GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999,P76**

<sup>1</sup> Management des opérations de commerce international, op.cit, p45

## 1.2 Le virement international :

### 1.2.1 Définition :

Le virement bancaire international est un mécanisme de paiement utilisé par un importateur pour demander à sa banque de transférer électroniquement une certaine somme d'argent de son compte vers celui de l'exportateur. Cette opération implique le débit d'un compte et le crédit d'un autre. Lorsque l'importateur sollicite sa banque pour effectuer un tel transfert afin de régler une créance envers l'exportateur, l'importateur est désigné comme le donneur d'ordre ou le donneur d'instruction, tandis que l'exportateur est considéré comme le bénéficiaire.<sup>1</sup>

Il existe différentes modalités pour réaliser un virement international :

Par courrier :<sup>2</sup>

Dans ce cas, l'émetteur est débité dès qu'il donne l'ordre de virement à sa banque, tandis que le bénéficiaire peut attendre plusieurs semaines avant de recevoir le crédit.

Par télex :

Cette méthode de paiement rapide est de moins en moins adaptée à l'évolution du commerce international, car les banques se basent désormais sur des données informatisées plutôt que sur des documents papier.

Par SWIFT :

L'acronyme SWIFT désigne la Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication. Il s'agit d'un réseau international hautement sécurisé de transactions bancaires visant à exploiter les technologies informatiques émergentes et à réduire les coûts liés aux monopoles des télécommunications. Son objectif est d'automatiser le système de télex et de permettre l'envoi sécurisé et fiable de messages financiers normalisés d'une banque membre à une autre.

---

<sup>1</sup> NAJI (Jammal) : *commerce international : mondialisation, enjeux et applications*, 2<sup>ème</sup> édition, Québec, 2009, p 475

<sup>2</sup> Idem

**Tableau 7 : les avantages de virement international et leurs explications**

Avantages	Explications
Sécurité des transferts	Les virements internationaux bénéficient de procédures de contrôle sophistiquées qui assurent la sécurité des transactions.
Rapidité et faible coût	Les virements internationaux sont rapides et généralement peu coûteux par rapport à d'autres méthodes de paiement internationales.
Facilité d'utilisation	Les virements internationaux sont faciles à utiliser, et les procédures sont généralement simplifiées pour les utilisateurs.
Traçabilité et disponibilité continue	Le système de virement international fonctionne en continu, ce qui permet une traçabilité efficace des opérations à tout moment.
Disponibilité 24h/24	Les virements internationaux peuvent être effectués à toute heure du jour et de la nuit, offrant une flexibilité temporelle.

**Source : GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999**

Tableau 8 : les inconvénients de virement et leurs explications

Inconvénients	Explications
Absence de garantie de paiement	À moins d'être effectué avant l'expédition de la marchandise, le virement ne constitue pas une garantie de paiement. Il existe un risque de retard ou de non-paiement.
Initiative laissée à l'importateur	L'ordre de virement est généralement initié par l'importateur, ce qui signifie que l'initiateur du virement n'a pas le contrôle total sur le processus.
Absence de protection contre le risque de change	Le virement international ne protège pas l'initiateur contre les fluctuations des taux de change, ce qui peut entraîner des variations de la valeur reçue.

Source : GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999

### 1.3 Lettre de change :

#### 1.3.1 Définition :

présente la lettre de change, également connue sous le nom de traite, comme un titre de commerce transférable par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui verser une certaine somme à une date spécifiée. L'exportateur envoie la traite à l'importateur afin qu'il la retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

La traite permet à l'exportateur d'accorder à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de sa banque en demandant l'escompte de la traite. Le détenteur d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance, ou la céder à un créancier par le biais de l'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre garantit le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant conformément à cette dernière. L'aval peut être accordé pour le montant total de la lettre de

change ou seulement pour une partie. Dans le cadre de ce mécanisme, il est recommandé de demander dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de la banque de l'acheteur.<sup>1</sup>

Les mentions obligatoires qui doivent être présentes dans une lettre de change sont les suivantes :

### 1.3.2 Les mentions obligatoires de la lettre de change :<sup>2</sup>

- La dénomination de la lettre de change, c'est-à-dire l'inscription du terme "lettre de change" dans le texte du titre, exprimé dans la langue utilisée dans la rédaction de ce titre.
- L'ordre de payer une somme d'argent spécifiée.
- Le nom du tiré, c'est-à-dire la personne désignée pour effectuer le paiement de la somme d'argent.
- L'indication de la date d'échéance, précisant si elle est à vue (immédiatement payable) ou à terme (payable à une date ultérieure).
- Le lieu de paiement.
- Le nom du bénéficiaire, c'est-à-dire la personne qui recevra le montant de la lettre de change.
- La date et le lieu de création de la lettre de change.
- La signature du tireur, c'est-à-dire la personne émettant la lettre de change.
- Il est important de noter que ces mentions obligatoires doivent être intégrées dans la rédaction de la lettre de change pour qu'elle soit considérée comme valide et conforme aux exigences légales.

**Tableau 9 : les avantages de la lettre de change et leurs explications**

Avantages	Explications
Concrétisation d'une créance négociable	La traite permet de matérialiser une créance négociable par la banque, offrant une forme de garantie pour le vendeur.

<sup>1</sup> LASARY (M), *le commerce international*, édition Dalloz, Belgique, 2005, p158

<sup>2</sup> CHRCEM (Mohamed) : *Système de paiement de masse*, Edition : SIBF ; 2005,p22

Émission à l'initiative du vendeur	Contrairement à d'autres moyens de paiement, la traite est émise à l'initiative du vendeur, ce qui lui confère un certain contrôle sur le processus de paiement.
Date de paiement déterminée	La traite spécifie une date de paiement précise, ce qui offre une meilleure prévisibilité pour le vendeur en termes de flux de trésorerie.

Source : GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999

Tableau 10 : les inconvénients de la lettre de change et leurs explications

Inconvénients	Explications
Absence de garantie de paiement	La traite ne constitue pas une garantie de paiement. Il n'y a aucune assurance que la traite sera effectivement honorée par l'acheteur.
Absence de protection contre la perte ou le vol	La traite n'offre aucune protection contre la perte ou le vol, ce qui expose le vendeur à des risques potentiels.
Possibilité d'un long délai de recouvrement	Le recouvrement des fonds liés à une traite peut prendre du temps, entraînant un délai prolongé avant que le vendeur ne reçoive le paiement.
Absence de protection contre le risque de faillite de la banque	En cas de faillite de la banque émettrice de la traite, il n'y a pas de protection spécifique pour le vendeur, ce qui peut entraîner des pertes financières.

Source : GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999

## 1.4 Le billet à ordre :

### 1.4.1 Définition :

L'émission d'un billet à ordre permet à l'acheteur de formaliser son engagement envers le vendeur, en lui promettant le règlement d'une dette à venir. Le montant à payer et les conditions de paiement sont clairement stipulés dans le billet à ordre. Le règlement du montant "à vue" s'effectue lorsque le billet à ordre est présenté à la banque mentionnée sur celui-ci.

Le billet à ordre représente ainsi un moyen d'établir une reconnaissance de dette formelle entre l'acheteur et le vendeur, offrant une garantie au bénéficiaire quant au paiement futur. Il facilite également les transactions commerciales en offrant une certaine flexibilité quant à la date d'échéance du paiement, permettant aux parties de convenir d'un délai spécifique pour honorer l'engagement financier.

En somme, le billet à ordre constitue un instrument financier couramment utilisé dans les relations commerciales, offrant un moyen de sécuriser les transactions et d'établir des engagements clairs entre l'acheteur et le vendeur.<sup>1</sup>

### 1.4.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre

Le billet à ordre est soumis à l'inclusion de six mentions obligatoires, à savoir :

- La mention "billet à ordre" doit figurer de manière claire et précise.
- L'engagement de payer, indiquant explicitement l'obligation de rembourser une certaine somme d'argent.
- La date prévue pour le paiement, spécifiant le moment auquel l'obligation de paiement doit être honorée.
- Le lieu de paiement, qui doit être précisé de manière détaillée, comprenant les coordonnées bancaires du souscripteur (Relevé d'Identité Bancaire - RIB) ainsi que la domiciliation de manière explicite.
- La signature du souscripteur, qui confirme son engagement et atteste de la validité du billet à ordre.
- L'indication de la date et du lieu de création de l'effet de commerce, permettant d'identifier clairement le moment et le lieu où le billet à ordre a été établi.

---

<sup>1</sup> LAZARY(M) :*le commerce international*. Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.p127

Ces mentions obligatoires sont essentielles pour garantir la validité légale du billet à ordre et fournir des informations claires et précises sur l'engagement financier pris par le souscripteur envers le bénéficiaire. Elles permettent également d'établir une trace documentaire complète, facilitant ainsi le suivi et la gestion de l'obligation de paiement. Il convient de respecter scrupuleusement ces exigences afin de s'assurer de la validité et de l'opposabilité du billet à ordre aux parties concernées. <sup>1</sup>

**Tableau 11 : les avantages du billet à ordre et leurs explications**

Avantages	Explications
Reconnaissance de dette	Le billet à ordre constitue une reconnaissance de dette, matérialisant une créance commerciale entre les parties.
Protection par le droit cambiaire	Le billet à ordre bénéficie de la protection du droit cambiaire, ce qui offre des garanties juridiques en cas de litige ou d'impayé.
Négociabilité et transmissibilité	Le billet à ordre est négociable et peut être transmis par endossement, permettant ainsi des échanges entre différentes parties.
Mobilisable et escomptable	Le billet à ordre peut être mobilisé et escompté auprès d'une banque, offrant ainsi une possibilité de financement anticipé.
Inconvénients	Explications
Risque d'impayés	Malgré le billet à ordre, il existe toujours un risque d'impayés. La simple émission du billet ne garantit pas le paiement effectif.
Risque de perte ou de vol	Comme tout document financier, le billet à ordre est exposé au risque de perte ou de vol, ce qui peut entraîner des complications et des pertes financières.
Émis à l'initiative de l'acheteur	L'initiative de l'émission du billet à ordre est généralement prise par l'acheteur, ce qui limite le contrôle de l'initiateur du billet (vendeur) sur le processus.

<sup>1</sup> J.M.(Benammar) :*Techniques du commerce international* édition Techniplus.Yvelines, 1995, p .120

## 2 Les techniques de paiement :

### 2.1 La remise documentaire :

#### 2.1.1 Définition :

La remise documentaire, également connue sous le nom d'encaissement documentaire, est une opération dans laquelle un exportateur donne mandat à sa banque de collecter le montant dû ou l'acceptation d'un effet de commerce de la part d'un acheteur, en échange de la remise de documents. Ces documents peuvent inclure des pièces commerciales telles que des factures, des documents de transport et des titres de propriété, accompagnés ou non de documents financiers tels que des lettres de change, des billets à ordre, des chèques ou d'autres instruments similaires, dans le but d'obtenir le paiement d'une somme d'argent.<sup>1</sup>

Les "Règles uniformes relatives aux encaissements", énoncées dans la publication n°522 de la Chambre de Commerce Internationale, fournissent des règles largement reconnues au niveau mondial pour régir cette pratique.

La remise documentaire peut être effectuée selon deux formes :<sup>2</sup>

Documents contre paiement (D/P) :

Dans ce cas, la banque correspondante de l'exportateur à l'étranger ne remet les documents à l'acheteur qu'en échange d'un paiement immédiat. Cette méthode offre une certaine sécurité à l'exportateur, tout en le soumettant au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

Documents contre acceptation (D/A) :

Dans ce scénario, la banque correspondante de l'exportateur à l'étranger ne remet les documents à l'acheteur qu'en échange de son acceptation de l'une ou plusieurs traites à payer à une date ultérieure. Cette approche ne garantit pas une sécurité totale pour le vendeur, car le paiement de l'acheteur n'intervient qu'à l'échéance de la traite. Par conséquent, l'exportateur veillera à demander une avale de la banque sur les traites afin de se prémunir contre le risque d'insolvabilité.

En somme, la remise documentaire constitue un mécanisme permettant à l'exportateur d'assurer la collecte des paiements ou l'acceptation des effets de commerce de la part de l'acheteur, en

---

<sup>1</sup> LAZARY, op. Cit,

<sup>2</sup> Idem

échange de la remise des documents pertinents. Les différentes formes de remise documentaire offrent des avantages et des risques spécifiques, nécessitant une évaluation minutieuse de la part des parties impliquées dans la transaction commerciale.

### 2.1.2 Les intervenants :

Plusieurs acteurs interviennent dans le processus de remise documentaire :

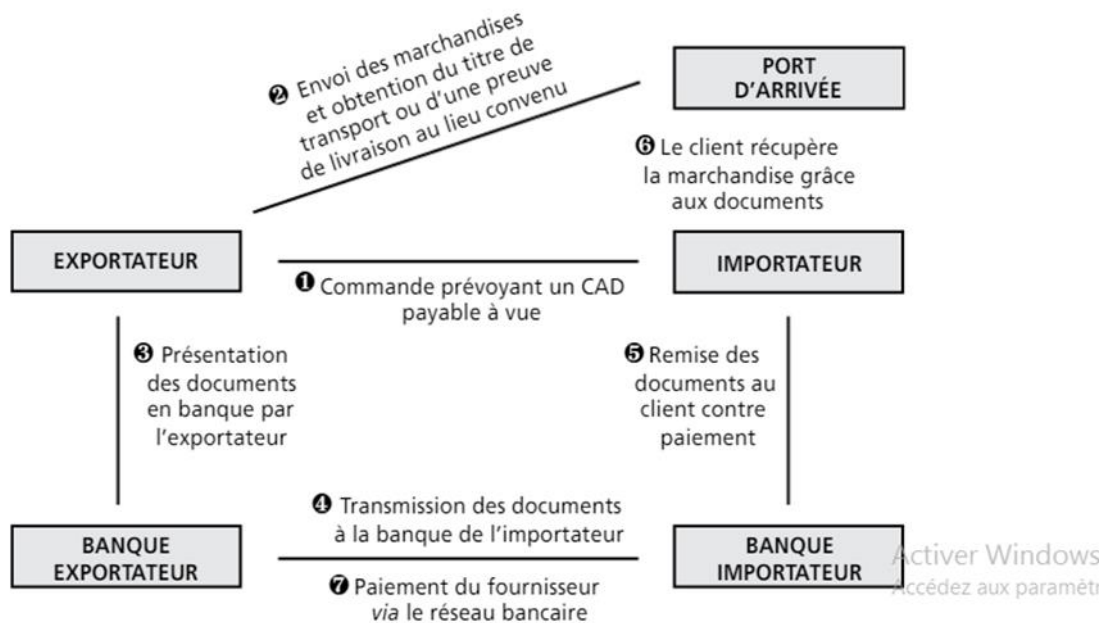
- L'exportateur : Il s'agit de la partie qui effectue l'opération d'exportation et qui mandate sa banque pour la remise des documents relatifs à la transaction à la banque présentatrice.
- La banque remettante (Remitting bank) : C'est la banque de l'exportateur à laquelle ce dernier remet les documents originaux à transmettre à la banque présentatrice. Elle agit en tant qu'intermédiaire entre l'exportateur et la banque présentatrice.
- La banque présentatrice (presenting bank) : Cette banque joue le rôle de la banque chargée de l'encaissement. Elle peut être soit la correspondante de la banque remettante, soit la banque de l'acheteur. La banque présentatrice est responsable de la réception des documents et de leur présentation à l'importateur en vue du paiement ou de l'acceptation.
- L'importateur : Il représente la partie qui effectue l'importation et qui est responsable du paiement ou de l'acceptation des documents présentés par la banque. L'importateur est le destinataire final des documents et doit s'acquitter de ses obligations financières selon les modalités convenues dans la transaction.

Ces différents intervenants sont essentiels dans le processus de remise documentaire, chaque acteur jouant un rôle clé dans la transmission des documents et dans la garantie du paiement ou de l'acceptation des effets de commerce liés à la transaction commerciale. <sup>1</sup>

### **Schéma 1 : le mécanisme de remise documentaire**

---

<sup>1</sup> Importer op .cit p 231



Source : The importer, op.cit, p 232

Les deux parties engagent des négociations en vue d'un règlement par remise documentaire. L'acheteur fournit ses coordonnées bancaires, tandis que l'exportateur procède à l'expédition de la marchandise. Par la suite, le transporteur délivre un document attestant la prise en charge et l'expédition de la marchandise (tel qu'un CMR ou un connaissement maritime). Il est préférable que ce titre de transport soit établi à l'ordre de la banque présentatrice, avec son accord. De plus, les marchandises doivent être marquées ou étiquetées en ce sens.

L'exportateur rassemble l'ensemble des documents requis, comprenant le titre de transport ainsi que d'autres documents émis par le transporteur et les documents commerciaux émis par lui-même, tels qu'une traite si nécessaire. Il envoie ensuite ce jeu de documents à sa banque, qui agit en tant que banque remettante, accompagné d'une lettre d'instructions avec ordre d'encaissement.

La banque remettante vérifie la présence des documents mentionnés (sans toutefois vérifier leur conformité rédactionnelle) et transmet les documents ainsi que les instructions d'encaissement à la banque présentatrice, située dans le pays de l'acheteur.

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et lui remet ces derniers contre paiement ou acceptation de la traite. L'acheteur récupère ainsi les documents requis pour finaliser la transaction.<sup>1</sup>

Du point de vue de l'acheteur, plusieurs considérations doivent être prises en compte :<sup>2</sup>

- Absence d'engagement des banques concernant la vérification de l'expédition réelle et de la conformité des marchandises par rapport à la commande. Il convient de souligner que les banques ne garantissent pas ces aspects de la transaction.
- Il est possible que les marchandises arrivent avant les documents nécessaires, ce qui empêche l'enlèvement des marchandises et entraîne des retards et des coûts d'immobilisation. Cette situation est à éviter, surtout lorsque les délais de transport sont courts.
- Il peut être difficile de négocier des termes Incoterm, tels que le départ usine ou la livraison à domicile, du fait que le fournisseur préfère éviter que l'acheteur prenne possession des marchandises avant de recevoir les documents, c'est-à-dire avant le paiement.
- En cas de paiement à une échéance donnée, si l'acheteur ne respecte pas ses obligations de paiement en honorant sa traite, sa responsabilité juridique peut être engagée et sa réputation commerciale peut être ternie. Il est donc crucial pour l'acheteur de s'acquitter de ses obligations contractuelles afin de préserver sa crédibilité et sa relation commerciale avec le vendeur.

### **3 Le coût de la remise documentaire :**

- Situé entre 0,1 à 1 % du montant de la vente,

- A la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> The importer p 234

<sup>2</sup> NAJI (I) : *le commerce international : théorie, technique et application*, Edition Dunod, Paris 2005

### 3.1 L'encaissement direct :

#### 3.1.1 Définition :

Les opérations d'encaissement se réfèrent à des situations où le paiement du vendeur n'est pas subordonné à la présentation de documents bancaires justifiant l'exécution de ses obligations. Dans ces cas, le règlement est initié par l'acheteur, et cette méthode de paiement est généralement utilisée entre des parties ayant une relation de longue durée.<sup>1</sup>

Les différents types d'encaissement direct incluent :<sup>2</sup>

L'encaissement simple : Il s'agit d'encaisser des documents financiers, tels qu'une traite, par la banque du vendeur. Dans cette procédure, l'exportateur envoie directement à l'acheteur tous les documents prouvant l'expédition des marchandises (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété). Cette méthode est considérée comme la plus simple et la plus sûre pour l'exportateur, car le risque de non-paiement est pratiquement inexistant. Cependant, du point de vue commercial, il s'agit d'une des moins favorables et l'une des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle met principalement l'importateur dans une position financière désavantageuse et peut être perçue comme une méfiance de la part de l'exportateur envers l'acheteur. Il est important de noter que cette méthode peut être limitée par les réglementations des changes de certains pays, qui exigent la preuve de l'expédition des marchandises avant tout transfert de fonds à l'étranger. De plus, l'acheteur peut réduire le risque en demandant une garantie bancaire de remboursement en cas de non-conformité des marchandises expédiées.

- Le paiement à la commande :

Ce type de paiement correspond à un paiement anticipé. L'acheteur effectue un paiement pour une marchandise qu'il n'a pas encore reçue, voire qui n'a pas encore été fabriquée. Cela suppose une confiance absolue de la part de l'acheteur envers son fournisseur étranger. Bien que cette méthode soit la plus simple et la plus sûre du point de vue de l'exportateur (avec un risque de non-paiement quasi inexistant), elle est considérée comme l'une des moins favorables sur le plan commercial et peut être difficile à accepter pour l'acheteur.

- Le paiement à la facturation :

---

<sup>1</sup> <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement>

<sup>2</sup> ACHOUÏ (Hayet), HAMADI (Ouerdia) , op, cit .p 28-30

Dans cette méthode, l'exportateur envoie une facture commerciale à son client, qui garde l'initiative du règlement. La facture peut être payable à vue ou à une date ultérieure avec l'utilisation d'instruments de paiement tels qu'une lettre de change. Cependant, cette technique est souvent déconseillée car l'exportateur perd le contrôle du paiement, à moins qu'il n'ajoute une lettre de change à sa facture.

- Le paiement ex-usine :

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition, afin d'éviter que les paiements ne dépendent des dates de départ et de la durée des transports. Dans ce cas, l'acheteur doit payer les marchandises dès leur sortie de l'usine et se charger de leur acheminement. Bien que cette méthode puisse réduire les besoins de trésorerie et le risque pour le vendeur, elle peut poser des problèmes à l'acheteur en termes de gestion du transport et des formalités douanières dans un pays qu'il ne connaît peut-être pas. De plus, l'acheteur ne peut pas déterminer avec précision le coût total des marchands

### 3.2 Avantages d'un encaissement direct :<sup>1</sup>

Simplicité de la procédure.

Coûts modérés.

Rapidité.

Souplesse.

### 3.3 Inconvénients d'un encaissement direct : <sup>2</sup>

Elle offre peu d'assurance à l'exportateur, qui est exposé au risque de non-paiement, car l'acheteur prend possession des biens avant de payer.

En l'absence de documents bancaires, cette méthode ne prévoit aucune garantie pour se protéger contre le non-paiement.

## 4 Le crédit documentaire :

C'est un engagement écrit pris par une banque (banque émettrice) à la demande et pour le compte de l'acheteur (donneur d'ordre) de régler au vendeur (bénéficiaire) un montant

---

<sup>1</sup> J.M.(Benammar) :*Techniques du commerce international* édition Techniplus.Yvelines, 1995, p .120

<sup>2</sup> Idem

déterminé, dans les délais fixés, contre remise de documents conformes aux stipulations du crédit documentaire<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> LUCIAS L , JOSYLINE : vendre plus acheter mieux a linternational

## **Section 2 : présentation et mécanisme du crédit documentaire**

### **1 Historique : 1**

Début du 19e siècle : Avec la révolution industrielle et le développement du commerce international, les négociants sont confrontés à des risques de non-paiement et à un manque de confiance mutuelle. Ils ont besoin d'un mécanisme fiable pour garantir les paiements et sécuriser les transactions.

Années 1820-1840 : Les premières formes de crédit documentaire apparaissent en Europe. Les négociants utilisent des lettres de crédit, également appelées crédits commerciaux, pour s'assurer que les paiements seront effectués. Les lettres de crédit étaient souvent émises par des banquiers ou des courtiers qui agissaient en tant qu'intermédiaires de confiance entre les parties impliquées dans la transaction.

Milieu du 19e siècle : Le crédit documentaire se développe et se structure davantage. Les banques commerciales jouent un rôle croissant dans l'émission et la gestion des lettres de crédit. Elles offrent aux commerçants une garantie de paiement et facilitent les transactions internationales.

1919 : La Chambre de Commerce Internationale (CCI) est créée à Paris, en France. Elle devient une organisation mondiale qui promeut le commerce international et établit des règles et des pratiques standardisées pour les transactions commerciales, y compris le crédit documentaire.

1933 : La CCI publie les premières Règles Uniformes pour les Crédits Documentaires (RUU). Ces règles fournissent des lignes directrices standardisées pour l'utilisation des lettres de crédit et visent à faciliter les transactions internationales en établissant des pratiques uniformes.

Après la Seconde Guerre mondiale : Le crédit documentaire gagne en popularité grâce à la croissance du commerce international. Les RUU de la CCI deviennent largement acceptées et utilisées dans le monde entier pour régir les transactions liées au crédit documentaire.

---

<sup>1</sup> PRESSCOTT (B) :*Letters of credit* ,2022 , édition legare street press, new york , p 22

1951 : Les RUU sont révisées pour la première fois, ce qui permet de renforcer la protection des droits des bénéficiaires de crédit documentaire.

1983 : Les RUU sont révisées à nouveau pour répondre aux besoins changeants du commerce international et pour refléter les avancées technologiques.

1993 : Une nouvelle révision des RUU est publiée pour tenir compte des évolutions du commerce international et de l'utilisation croissante des technologies de l'information et de la communication.

2007 : Les RUU sont révisées pour inclure des modifications et des clarifications supplémentaires, afin de mieux refléter les pratiques actuelles du marché.

2019 : La dernière révision des RUU, les RUU 600, est publiée. Elle apporte des améliorations et des clarifications supplémentaires aux règles du crédit documentaire pour les adapter aux pratiques commerciales modernes.

## **2 Définition de crédit documentaire :**

La lettre de crédit stand-by est un engagement contractuel pris par une entité juridique, généralement une institution financière, appelée "émetteur", envers un tiers désigné comme le "bénéficiaire", pour effectuer un paiement déterminé au nom et pour le compte du "donneur d'ordre" si celui-ci ne se conforme pas à une obligation préalablement établie. Le paiement est effectué lorsque le bénéficiaire présente des documents en apparence conformes aux exigences spécifiées dans l'accord. L'émetteur n'est pas tenu de vérifier l'authenticité ou l'exactitude de ces documents, se référant plutôt aux pratiques bancaires internationales en matière de contrôle des documents. La lettre de crédit stand-by a une double fonction :

Lorsqu'elle est utilisée dans le cadre des importations, elle garantit un paiement, tandis que dans le cadre des exportations, elle sert de garantie d'indemnisation. La LCSB (Lettre de Crédit Stand-By) est émise à la demande d'un acheteur en faveur d'un fournisseur, agissant ainsi

comme une garantie de paiement qui remplace le crédit documentaire traditionnel mentionné dans la première sous-partie de cette section.

De même, lorsqu'elle est émise à la demande du vendeur en faveur d'un client, la LCSB devient une garantie d'indemnisation et remplit la même fonction que les garanties indépendantes requises dans le cadre de contrats tels que ceux liés aux travaux publics, à la livraison d'usines clés en main, aux contrats de services ou à la fourniture de biens d'équipement, par exemple.

Les lettres de crédit stand-by peuvent être régies par différentes règles internationales, notamment les Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux Crédits Documentaires RUU 600, ainsi que les Règles et Pratique Internationales relatives aux Stand-by, connues sous le nom de RPIS 98, entrées en vigueur le 1er janvier 1999.

<sup>1</sup>

### **3 Types de crédits documentaires :**

Une classification courante des crédits documentaires repose sur leur caractère révocable, irrévocable et irrévocable et confirmé.

#### **3.1 Le crédit documentaire révocable :<sup>2</sup>**

Selon l'article 8 des anciennes Règles Uniformes pour les Crédits Documentaires (RUU) 500, ce type de crédit peut être modifié ou annulé par la banque émettrice et/ou le donneur d'ordre à tout moment avant que les documents requis ne soient présentés, sans que le bénéficiaire en soit préalablement informé. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire présente les documents à la banque réalisatrice. Cependant, ce type de crédit est rarement utilisé en raison de son manque de sécurité pour le vendeur, qui a tout intérêt à le refuser s'il est proposé par l'acheteur lors des négociations commerciales. La mention "révocable" peut toutefois être incluse si les parties le souhaitent, bien que cela ne soit plus prévu dans les RUU 600.

#### **3.2 Le crédit documentaire irrévocable :<sup>3</sup>**

Dans ce cas, la banque émettrice est seule engagée envers le paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties impliquées, y compris

---

<sup>1</sup> HUBERT (Martini) , DOMINIQUE (Depree) :*lettre credit* p. 226

<sup>2</sup> MARTINI. (H), DEPREE. (D), KLEIN- CORNE. (J), Op.cit. , P.42

<sup>3</sup> OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office national des publications universitaires, Alger, 2005, P.18

l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice. Ce type de crédit documentaire protège l'exportateur contre les risques de non-paiement ou de risque commercial. Cependant, l'exportateur reste tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, le risque de non-transfert de fonds (par exemple en cas de catastrophe naturelle ou de changement de politique de change qui suspendrait les transferts de devises à l'étranger, voire en cas de coup d'État).

### 3.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Lorsqu'un vendeur dispose d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé en sa faveur, il a la certitude d'être payé s'il présente les documents requis conformes aux conditions et termes du crédit. La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une deuxième banque, souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays présentant un faible risque politique. La banque confirmante peut décider d'ajouter sa confirmation en fonction de son évaluation du risque bancaire, du risque-pays ainsi que de ses capacités financières à assumer le risque. Dans certains cas, la banque confirmante peut partager le risque avec d'autres banques dans le cadre d'une syndication, notamment pour les montants importants, ou avec un assureur-crédit<sup>1</sup>

## 4 Les intervenants dans le crédit documentaire :<sup>2</sup>

- L'émetteur (ou donneur d'ordre) : Il s'agit de la personne morale (généralement une banque ou un établissement financier) qui émet le crédit documentaire à la demande de l'acheteur ou de l'importateur. L'émetteur prend l'engagement de payer au bénéficiaire conformément aux termes et conditions spécifiés dans le crédit documentaire.
- Le bénéficiaire : Il s'agit du vendeur ou de l'exportateur qui bénéficie du crédit documentaire. Le bénéficiaire doit se conformer aux conditions du crédit documentaire et présenter les documents requis pour obtenir le paiement.
- La banque notificatrice : C'est la banque qui notifie le crédit documentaire au bénéficiaire, conformément aux instructions de l'émetteur. Elle peut être une banque correspondante de l'émetteur ou une banque située dans le pays du bénéficiaire.

---

<sup>1</sup> OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office national des publications universitaires, Alger, 2005, P.19

<sup>2</sup> PRESCOTT(B) : *Letter of credit* ,legare street press ,2022 ,p43

- La banque émettrice : Il s'agit de la banque qui émet le crédit documentaire et prend l'engagement de payer le bénéficiaire, conformément aux termes et conditions du crédit documentaire.
- La banque confirmatrice : Dans le cas d'un crédit documentaire confirmé, il s'agit de la banque qui ajoute son engagement irrévocable de payer au bénéficiaire, en plus de l'engagement de la banque émettrice. La banque confirmatrice offre une sécurité supplémentaire au bénéficiaire, car elle devient également responsable du paiement.
- La banque réalisatrice (ou banque payeuse) : C'est la banque chargée d'effectuer le paiement au bénéficiaire ou de prendre d'autres mesures conformément aux termes du crédit documentaire. La banque réalisatrice est généralement désignée dans le crédit documentaire par l'émetteur ou la banque nidificatrice.

## 5 Les risques de crédit documentaire :<sup>1</sup>

Les risques pour les banques dans le cadre du crédit documentaire peuvent être classés en différentes catégories :

### 5.1 Risques pour le banquier donneur d'ordre :<sup>2</sup>

- Risque de financement :

Ce risque se présente lorsque le crédit documentaire est irrévocable, ce qui signifie que le banquier donneur d'ordre s'est engagé à payer le vendeur (exportateur) dès lors que les documents sont conformes. Cependant, il n'est pas garanti que l'importateur le remboursera en temps voulu. Le crédit documentaire est essentiellement un crédit par signature, où le banquier émetteur effectue le paiement dès réception des documents, conservant ainsi les documents et supportant le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur. Dans certains cas, le banquier donneur d'ordre doit également envisager des délais supplémentaires pour transformer la marchandise ou trouver un acheteur, selon qu'il s'agit de matières premières ou de produits finis. Pour atténuer ce risque, le banquier peut établir un autre crédit indépendant du crédit documentaire, en accordant un engagement de paiement à une date déterminée.

- Risque lié à l'examen des documents :

---

<sup>1</sup> RUPNARAYAN (Bose) : *Letters of credit*, Notion press, 2020, p345.

<sup>2</sup> idem

L'examen minutieux des documents est une étape délicate et importante, car il peut y avoir des risques d'interprétation ou d'erreurs. C'est pourquoi la vérification des documents nécessite une bonne expérience de la part du banquier. Les règles et usances du crédit documentaire sont essentielles pour éviter de nombreux litiges.

## 5.2 Risques pour le banquier correspondant :<sup>1</sup>

- Risque lié à l'examen des documents : L'examen des documents est également délicat pour le banquier confirmateur, qui s'engage de manière équivalente à celui du banquier émetteur.
- Risque de non-remboursement du banquier confirmateur : Le banquier confirmateur assume le risque de non-remboursement par le banquier émetteur, car il a déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents conformes.

Les risques liés au client dans le cadre du crédit documentaire peuvent inclure les éléments suivants :

- Risque de non-conformité des documents :

Le client, en tant qu'acheteur ou donneur d'ordre, court le risque de ne pas fournir les documents conformes aux exigences spécifiées dans le crédit documentaire. Cela peut entraîner le rejet des documents par la banque émettrice ou la banque confirmatrice, ce qui peut retarder le paiement au vendeur (exportateur) et potentiellement causer des problèmes commerciaux entre les parties.

- Risque de non-paiement :

Le client peut être confronté au risque de ne pas pouvoir effectuer le paiement requis dans le cadre du crédit documentaire. Cela peut être dû à des difficultés financières, des problèmes de trésorerie ou d'autres circonstances imprévues. Le non-paiement peut entraîner des conséquences juridiques, des pénalités financières et une détérioration des relations commerciales.

- Risque de responsabilité financière :

Le client est tenu de respecter ses obligations financières envers la banque émettrice ou la banque confirmatrice, notamment en remboursant tout montant payé dans le cadre du crédit

---

<sup>1</sup> Document internes

documentaire. Si le client ne peut pas honorer ces obligations, il peut être tenu responsable des conséquences financières, y compris les intérêts, les frais juridiques et éventuellement des pertes financières supplémentaires pour les autres parties impliquées.

- Risque de litige commercial :

Le crédit documentaire implique généralement des relations commerciales entre différentes parties, telles que l'acheteur, le vendeur, les banques émettrices et confirmatrices, et éventuellement d'autres intermédiaires. En cas de désaccord, de différends ou de litiges entre les parties, le client peut être confronté à des risques de litige commercial, qui peuvent entraîner des retards de paiement, des frais juridiques et des pertes financières.

## **6 Crédits documentaire spéciaux :**

### **6.1 Crédit documentaire transférable :<sup>1</sup>**

Un crédit transférable désigne un mécanisme permettant au premier bénéficiaire de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires, principalement utilisé lorsque le premier bénéficiaire n'est pas directement impliqué dans la fourniture de la marchandise et doit donc transférer tout ou partie de ses droits et obligations aux fournisseurs réels en tant que seconds bénéficiaires.

Le transfert doit se conformer aux conditions initiales du crédit, à l'exception des points suivants :

- Les informations relatives au premier bénéficiaire peuvent être substituées par celles du donneur d'ordre du crédit.
- Le montant du crédit et les prix unitaires peuvent être réduits, permettant ainsi au premier bénéficiaire de percevoir son bénéfice. Par exemple, l'acheteur final peut ouvrir un crédit de 100, que l'intermédiaire transfère ensuite au fournisseur pour un montant de 80. Le fabricant émettra alors une facture commerciale de 80, que l'intermédiaire substituera par sa propre facture de 100 lors de la confirmation du crédit documentaire par sa banque.
- La date de validité, la date d'expédition et le délai de présentation des documents peuvent être réduits.

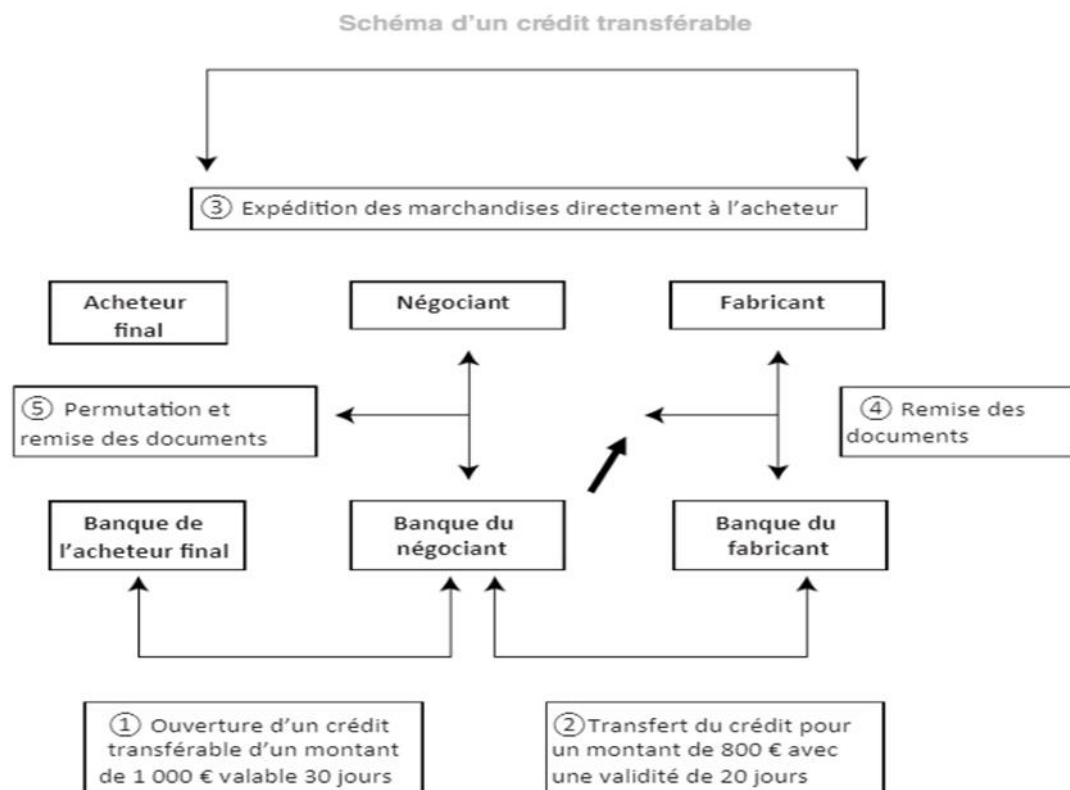
---

<sup>1</sup> GARSUAULT(P), PRIAMI(S) : *Opérations bancaires à l'international*, édition revue, 2em édition, 2015, paris .124

- Le pourcentage de couverture de l'assurance peut être augmenté pour atteindre le montant de couverture prévu dans le crédit initial.

Lorsqu'un exportateur souhaite transférer tout ou partie du crédit notifié par son client étranger à une tierce personne (par exemple, le fournisseur de la marchandise), il est essentiel que le client mentionne explicitement dans la lettre d'ouverture de crédit que le crédit est transférable. Ainsi, c'est sur instruction formelle du donneur d'ordre qu'un crédit sera émis sous forme de crédit transférable. Généralement, seul un crédit irrévocable peut être émis dans ce format. De plus, la marchandise est généralement expédiée directement de son lieu d'expédition vers le destinataire final.

### Schéma 2 : mécanisme de crédit documentaire transférable



Source : Opérations bancaires à l'international, op.cit, p124

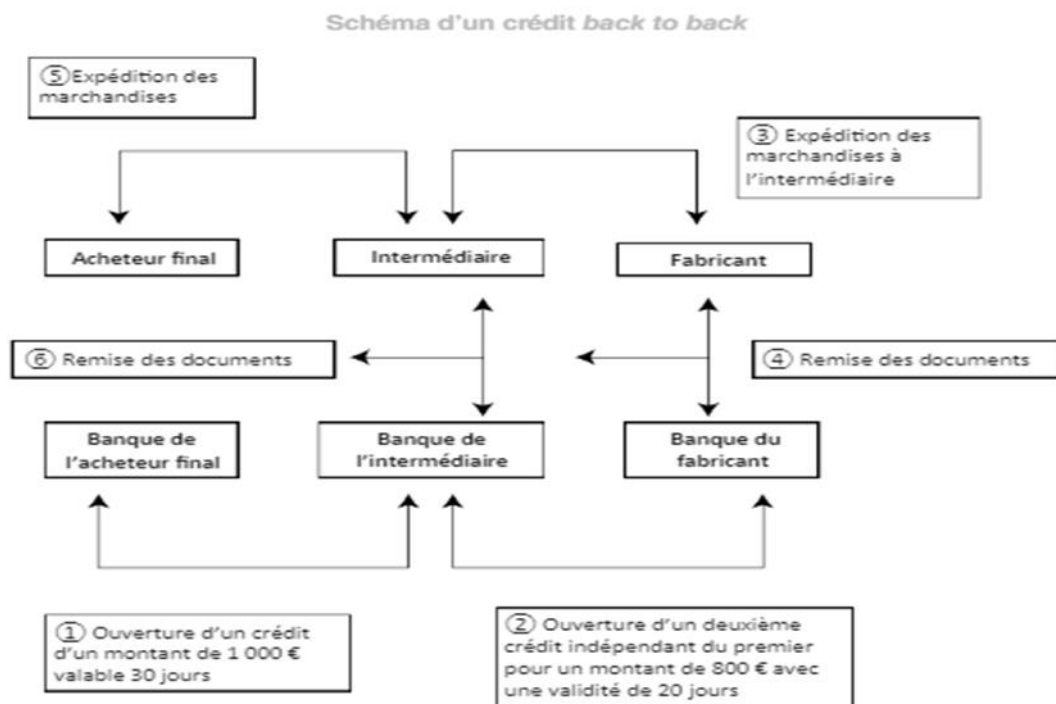
#### 6.2 Crédit adossé (back to back) :

Le crédit adossé, également connu sous le nom de "back to back", est une méthode utilisée lorsque le vendeur doit se tourner vers un fournisseur pour obtenir les marchandises correspondantes, mais que le crédit initial n'est pas transférable. Dans ce cas, le vendeur peut demander l'ouverture d'un crédit adossé. De plus, contrairement à un crédit documentaire

transférable où l'acheteur final peut éventuellement connaître le nom du fabricant de la marchandise, la technique du crédit adossé permet à un négociant de garder confidentiel le nom du fabricant.

Cette opération implique l'émission d'un second crédit à la demande du vendeur en faveur de son fournisseur. Selon le concept du crédit adossé, le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, le présente à la banque notificatrice comme une "garantie" pour l'émission du second crédit (il convient de noter qu'il ne s'agit pas d'une garantie réelle car il subsiste un risque technique). En tant que donneur d'ordre pour ce second crédit, le vendeur est responsable envers la banque du remboursement des paiements, qu'ils aient été effectués ou non, dans le cadre du premier crédit. Il est important de souligner que le risque est plus élevé par rapport à la procédure du crédit transférable, car en plus du risque technique, il existe un risque de crédit pour la banque si le client ne parvient pas à fournir l'ensemble des documents requis. Souvent, les banques demandent à leurs clients de signer un mandat leur permettant de présenter les documents qui peuvent être remis à l'avance (comme les factures, par exemple).<sup>1</sup>

### Schéma 3 : crédit back to back



Source : Opérations bancaires à l'international, op.cit, p127

<sup>1</sup> GARSUAULT(P), PRIAMI(S) : *Opérations bancaires à l'international*, édition revue, 2em édition, 2015, paris .124

### 6.3 Crédit revolving :<sup>1</sup>

Un crédit "revolving" fait référence à un type de crédit dont le montant est automatiquement renouvelé ou rétabli sans nécessiter une modification explicite du contrat initial. Ce type de crédit peut être soit irrévocable, soit irrévocable et confirmé par une banque tierce. De plus, il peut être renouvelable en termes de durée cumulative ou non cumulative, ou encore en termes de valeur. Cela signifie que le montant disponible dans le cadre du crédit peut être réapprovisionné à mesure qu'il est utilisé, sans avoir à engager des démarches supplémentaires pour renouveler le contrat de crédit.

### 6.4 Le crédit documentaire red clause<sup>2</sup>

Le crédit documentaire "red clause" est caractérisé par l'inclusion d'une clause spéciale qui permet à la banque notificatrice ou confirmatrice d'accorder une avance au bénéficiaire, à condition que celui-ci s'engage à effectuer l'expédition et à présenter ultérieurement les documents requis. Cette clause, demandée par le donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

L'origine du terme "red clause" provient de l'utilisation de l'encre rouge pour marquer cette clause dans le document initial. Le donneur d'ordre insère cette clause dans le crédit documentaire lors de la rédaction de la demande. Fondamentalement, cette clause permet simplement d'autoriser le paiement d'une avance au bénéficiaire.

---

<sup>1</sup> GARSUAULT(P), PRIAMI(S) : *Opérations bancaires à l'international*, édition revue, 2em édition, 2015, paris .125

<sup>2</sup> Idem

### **Section 3 : le déroulement et la réalisation du crédit documentaire**

Dans cette section on va traité toutes les modes de réalisation et les modes de paiement du LC .

#### **1 Modes de réalisation :**<sup>1</sup>

Le paiement dans le cadre d'un crédit documentaire peut être effectué de différentes manières

1. Paiement à vue
2. Paiement par acceptation de traite.
3. Paiement en différé.
4. Paiement par négociation

Ces différentes modalités de paiement offrent des options flexibles pour l'exécution du crédit documentaire, adaptées aux besoins des parties impliquées dans la transaction commercial

#### **1.1 Paiement à vue :**

Le paiement à vue dans le cadre d'un crédit documentaire implique que la banque désignée effectue le règlement au bénéficiaire dès réception des documents conformes, sans délai supplémentaire. Contrairement aux autres modalités de paiement différé ou par acceptation d'une traite, le paiement à vue offre un règlement immédiat.

Lorsque le bénéficiaire présente les documents requis à la banque émettrice ou à la banque confirmatrice, ces documents sont examinés pour s'assurer de leur conformité aux termes et conditions du crédit documentaire. Si les documents sont jugés conformes, la banque désignée est tenue d'effectuer le paiement intégral au bénéficiaire sans attendre d'autres instructions.

Le paiement à vue est particulièrement avantageux pour le bénéficiaire, car il lui permet de recevoir les fonds rapidement, facilitant ainsi sa gestion de trésorerie et sa capacité à honorer ses obligations financières. Cela offre également une certitude de paiement immédiat, réduisant ainsi les risques liés aux fluctuations du marché ou aux défaillances de paiement de l'acheteur.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Trade of finance ,op.cit ,p78

<sup>2</sup> Documents internes de PMG

### 1.2 Paiement différé :<sup>1</sup>

La banque désignée effectuera le paiement à la date spécifiée dans l'ouverture du crédit, habituellement calculée à partir de la date d'expédition des marchandises ou de l'examen des documents (par exemple, 90 jours après la date du connaissance). Aucune traite n'est créée dans ce cas.

### 1.3 Paiement par acceptation d'une lettre de change :<sup>2</sup>

L'exportateur accorde des délais de paiement à son acheteur. Si les documents sont conformes, la banque tirée doit accepter une lettre de change (traite) présentée par l'exportateur (tireur) sur la banque émettrice ou la banque confirmante, mais jamais sur le donneur d'ordre. Cela permet à l'exportateur de faire escompter la traite auprès de sa banque. La banque qui a accepté la traite doit effectuer le paiement à l'échéance convenue.

### 1.4 Paiement par négociation :<sup>3</sup>

Le bénéficiaire envoie à la banque où le crédit est négociable les documents requis, accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice. Une fois que les documents sont reconnus conformes, le bénéficiaire peut demander la négociation, c'est-à-dire recevoir immédiatement les fonds en échange de la traite moyennant le paiement d'intérêts (achat de la traite).

---

<sup>1</sup> Documents internes de PMG

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Documents internes de PMG

Tableau N°12: les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

Les Avantages	Les Inconvénients
<p><b>-Respect des contrats commercial</b> : il appartient au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de réclamer avec précision les documents adéquats à l'exportateur.</p> <p><b>-Vitrification des documents par la banque émettrice</b> : confère une auto important, car si des délivrances sont constatées, il est en droit de refuser le crédit documentaire.</p> <p><b>-Crédibilité</b> : un importateur capable de faire émettre par une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a pu faire couvrir le risque prise sur lui par la banque émettrice.</p> <p><b>-Moyen de négociation</b> : un importateur sollicite pour l'ouverture d'un crédit documentaire lors des négociations préliminaire, assortira son accord de contreparties tant par exemple aux niveaux du prix que du délai du paiement.</p>	<p><b>-Coût</b> : le crédit documentaire est un crédit par signature. En conséquence, sa rémunération tient compte des risque encoure des services rendus peut paraître onéreuse.</p> <p><b>-Obligation d'obtention de l'accord de la banque émettrice</b> : elle analyse son risque sur la base d'un dossier de crédit qui peut mettre en évidence la nécessité pour l'importateur de lui consentir des garanties suffisantes, nantissement de marchandise, hypothèque etc.</p> <p><b>-Emission du crédit documentaire antérieur à l'expédition de la marchandise</b> : destinée au donneur d'ordre qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.</p> <p><b>-Autonomie de la LC par rapport à la marchandise</b> : si le donneur d'ordre constate que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut invoquer le motif relatif à la marchandise pour s'opposer au paiement.</p>

Source : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 47.

Tableau N°13 : Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur:

Avantages	Inconvénients
<p><b>-Instrument de garantie :</b> en effet le bénéficiaire n'entame l'exécution du contrat qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire qui constitue un engagement bancaire en sa faveur.</p> <p><b>Instrument de financement :</b> ceci entraîne un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits bancaires d'encaissement.</p> <p><b>-Instrument de recouvrement :</b> s'agissant d'un moyen de paiement basé sur l'engagement bancaire, la présentation des documents conformes élanche automatiquement les règlements ou l'acceptation par une banque en faveur du bénéficiaire final.</p>	<p><b>-Contrainte à la réception de l'ouverture du crédit documentaire :</b> dans la mesure où l'exportateur doit en analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier aussitôt.</p> <p><b>-Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice :</b> ceux-ci devant être strictement conformes aux conditions du crédit. étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit.</p>

Source : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 48.

## 2 Les limites de crédit documentaire :<sup>1</sup>

Les limites du crédit documentaire peuvent varier en fonction de plusieurs facteurs, tels que la politique de la banque émettrice, les besoins spécifiques des parties impliquées dans la transaction et les risques associés à l'opération. Voici quelques-unes des limites courantes du crédit documentaire :

- **Montant maximal :** La banque émettrice peut fixer un montant maximum auquel elle est prête à s'engager dans le cadre du crédit documentaire. Cette limite est généralement déterminée en fonction de la solvabilité de l'acheteur et des garanties fournies.

<sup>1</sup> KOSHAL(Nisha s) : understanding letter of credit ,1st edition, Notion press ,2017 ,P94.

- **Durée de validité** : Le crédit documentaire est généralement valable pour une période spécifique, pendant laquelle les documents conformes doivent être présentés à la banque pour paiement. Une fois la date d'expiration dépassée, la banque n'est plus tenue de procéder au règlement.
- **Couverture géographique** : Le crédit documentaire peut être limité à une zone géographique spécifique, restreignant ainsi les transactions à des pays ou des régions particulières.
- **Couverture des risques** : La banque émettrice peut spécifier les risques couverts par le crédit documentaire. Par exemple, certains risques politiques ou économiques peuvent être exclus de la couverture, ce qui limite la responsabilité de la banque en cas d'incident.
- **Type de marchandises ou de services** : Le crédit documentaire peut être spécifique à un type de marchandise ou de service particulier. Cela signifie que seules les transactions liées à ce type spécifique seront couvertes par le crédit documentaire.

### **3 Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire<sup>1</sup>**

Après la conclusion du contrat commercial stipulant un paiement par le biais d'un crédit documentaire, l'importateur doit procéder à la mise en place du crédit auprès d'une de ses institutions bancaires en soumettant une demande d'ouverture de crédit documentaire. Le processus de réalisation du crédit documentaire s'effectue comme suit :

#### **3.1 La demande d'ouverture :**

Ce document, qu'il soit sous forme papier ou électronique, précise les termes et conditions du crédit conformément aux dispositions convenues dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, également appelée banque émettrice, procède à son émission si elle le juge approprié. En effet, rien ne l'oblige à le faire. Préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié l'établissement d'une ligne de crédit documentaire avec sa banque, en fonction de ses besoins. Cette dernière fixe le montant autorisé en se basant sur la solvabilité

---

<sup>1</sup> LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert) :*gestion des opérations import-export*, Édition Dunod, paris, 2008, PP.177-178.

de l'importateur. Ensuite, les demandes d'ouverture de crédit sont traitées par le service back office de la banque émettrice dans la limite de l'encours accordé.<sup>1</sup>

### **3.2 L'ouverture du crédit documentaire :**

Cette étape prend la forme d'un message SWIFT (MT 700) reprenant les informations de la demande d'ouverture complétées par des informations destinées aux correspondants bancaires. L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa durée de validité, le montant maximum du crédit, etc. Le message SWIFT indique également la liste des documents requis, comprenant leur forme, leur contenu, le nombre d'exemplaires, les signatures et cachets éventuellement exigés, ainsi que les éventuelles formalités de légalisation et de certification.

### **3.3 La collecte des documents :**

Une fois la commande préparée, les marchandises sont expédiées conformément aux conditions convenues dans le contrat, et surtout selon les termes du crédit documentaire (lieu de départ et destination, date limite d'expédition, autorisation de transbordement, interdiction ou non d'expédition partielle, etc.). Le service d'administration des ventes du fournisseur prépare méticuleusement les documents requis par le crédit dont il est bénéficiaire, puis les présente à sa banque.

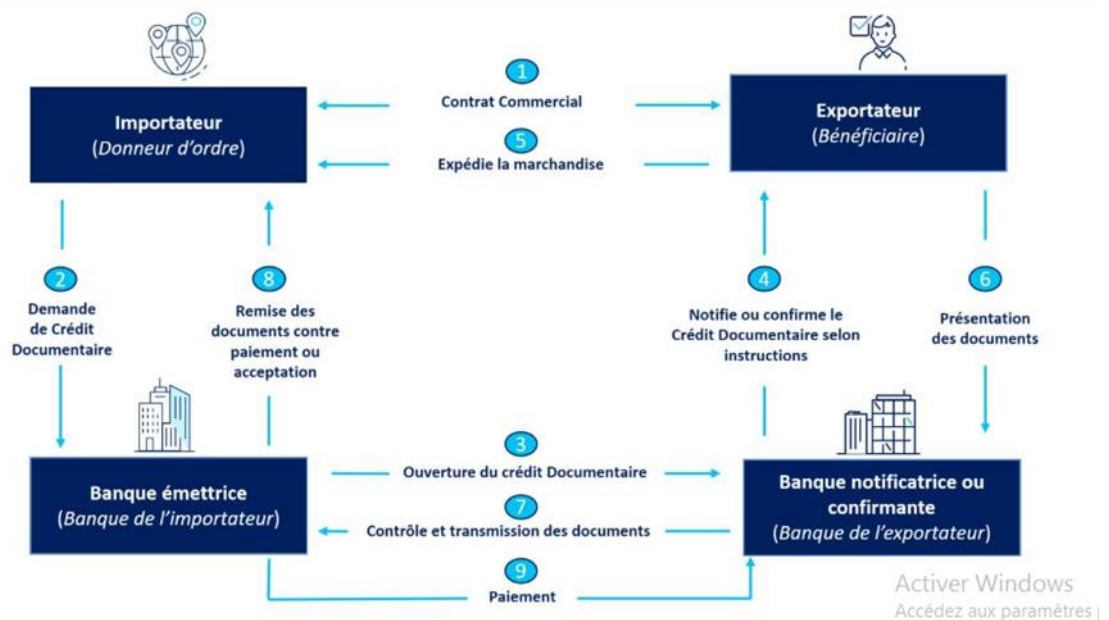
### **3.4 Le dénouement :**

La banque chargée de la réalisation du crédit analyse minutieusement les documents. En cas de conformité, elle effectue le paiement à vue ou à échéance, accepte ou négocie selon le mode de réalisation du crédit documentaire et la nature de son engagement. Il est courant que les marchandises soient expédiées à l'ordre de la banque émettrice. Lors de la réception des documents conformes, la banque émettrice endosse le document de transport au nom de l'acheteur ou de son transitaire. Les documents de transport, étant par nature non négociables, tels que la Lettre de Transport Aérien (LTA) ou le CMR, font l'objet d'une cession bancaire ou d'un bon de cession, autorisant ainsi le transporteur à livrer la marchandise conformément aux instructions de la banque.

---

<sup>1</sup> GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999

Schéma4 : mécanisme de crédoc



#### 4 Procédure Swift :

##### 4.1 Définition : <sup>1</sup>

La Société pour les Télécommunications Financières Internationales (SWIFT) est une société coopérative de droit belge. Elle facilite la transmission des lettres de crédit documentaire aux banques étrangères pour confirmation.

Voici les principaux messages SWIFT utilisés dans le cadre des opérations de crédit documentaire :

- MT 700 : Ouverture d'un crédit documentaire.
- MT 707 : Modification d'un crédit documentaire.
- MT 710/MT 711 : Notification d'un crédit documentaire par l'intermédiaire d'une banque tierce.
- MT 720/MT 721 : Transfert d'un crédit documentaire.
- MT 732 : Avis de levée de réserves.

<sup>1</sup> KOSHAL(Nisha s) : *understanding letter of credit* ,1st edition, Notion press ,2017 ,P110

- MT 734 : Avis de refus.
- MT 740 : Autorisation de remboursement.
- MT 742 : Demande de remboursement.
- MT 747 : Modification d'une autorisation de remboursement.
- MT 750 : Avis d'irrégularités.
- MT 752 : Autorisation de paiement/acceptation/négociation.
- MT 754 : Avis de paiement/acceptation/négociation.
- MT 756 : Avis de remboursement ou de paiement.

Ces messages SWIFT permettent de communiquer et de réguler les différentes étapes et actions liées aux crédits documentaires.

Les procédés SWIFT offrent plusieurs avantages, tels que :<sup>1</sup>

- Sécurité : Les moyens de traitement de l'information utilisés à différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs. Les messages échangés entre les différentes entités du réseau sont cryptés, ce qui les protège contre les écoutes pirates. De plus, l'utilisation de clés permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages réduit les risques de mauvaise compréhension.
- Rapidité : Le temps de transmission d'un message SWIFT est considérablement inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Comparé aux communications par télex, qui sont parfois rapides mais réservées aux affaires urgentes ou d'un montant élevé, le système SWIFT offre une rapidité supérieure.
- Coût réduit : L'utilisation du système SWIFT présente un coût abordable, à condition que le destinataire soit également connecté au réseau.
- Fiabilité : La fiabilité est une autre caractéristique essentielle du système SWIFT. Les utilisateurs doivent pouvoir accéder au système 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et cet objectif est largement atteint, avec un taux de disponibilité effectif avoisinant les 99,5%.

---

<sup>1</sup>understanding letter of credit Op.cit. : understanding letter of credit , P111

Cependant, il existe un inconvénient lié au procédé SWIFT, à savoir l'absence d'accusé de réception pour les messages envoyés. Cela signifie que le contrôle de la bonne transmission des messages ne peut se faire qu'à travers le suivi des opérations elles-mêmes.

En conclusion, ce chapitre sur le financement des opérations de commerce extérieur met en évidence les instruments et les techniques de paiement, ainsi que le mécanisme du crédit documentaire, qui jouent un rôle crucial dans le succès des transactions internationales.

Lorsqu'il s'agit de financer les opérations de commerce extérieur, il est essentiel de comprendre les différents instruments et techniques de paiement disponibles. Parmi ceux-ci figurent les virements bancaires, les lettres de change, les remises documentaires et les crédits documentaires. Chacun de ces instruments présente des caractéristiques spécifiques qui permettent aux parties impliquées d'effectuer des paiements de manière sécurisée et efficace.

Un instrument largement utilisé dans le commerce international est le crédit documentaire. Il repose sur un mécanisme complexe impliquant une banque émettrice, une banque notificatrice et une banque bénéficiaire. Le crédit documentaire offre une sécurité accrue aux parties, car il garantit le paiement au vendeur une fois que les documents conformes aux termes et conditions convenus ont été présentés.

Pour comprendre pleinement le fonctionnement du crédit documentaire, il est important de se familiariser avec les différentes étapes impliquées. Du processus d'émission du crédit documentaire à la vérification des documents et au paiement final, chaque étape doit être suivie attentivement pour éviter les retards et les litiges potentiels.

En conclusion, ce chapitre souligne l'importance des instruments et des techniques de paiement dans le financement des opérations de commerce extérieur. En particulier, le crédit documentaire offre une sécurité et une assurance aux parties impliquées. Comprendre le mécanisme du crédit documentaire et son déroulement est essentiel pour les entreprises opérant sur les marchés internationaux, leur permettant de mener des transactions en toute confiance et d'atténuer les risques associés aux paiements. En utilisant ces instruments et ces techniques de manière appropriée, les entreprises peuvent faciliter leurs opérations de commerce extérieur et promouvoir une croissance économique durable.

## **Chapitre 03 : la pratique du financement par crédit documentaire**

Le financement par crédit documentaire est une pratique largement répandue dans le domaine du commerce international. Il offre aux entreprises un moyen sécurisé et fiable d'effectuer des transactions commerciales, en garantissant le paiement une fois que les documents conformes sont présentés. Dans ce chapitre, nous examinerons de près la pratique du financement par crédit documentaire et son rôle essentiel dans le contexte des échanges internationaux.

### **Section 1 : présentation de l'entreprise d'accueil PMG**

Dans cette section, nous présentons PMG, une entreprise algérienne créée en 2006 par les frères Mostefaoui et spécialisée dans la distribution d'équipements sportifs et de prêt-à-porter. PMG est devenue un acteur majeur en Algérie, représentant des marques internationales telles que Nike, Lacoste, et Timberland. L'entreprise possède plus de 30 magasins à travers le pays, emploie plus de 325 personnes, et a lancé sa propre marque, PM Collection. Elle est également active dans la construction et la promotion immobilière via sa filiale SEVENPILLARS, et dans le prêt-à-porter avec Modon. En outre, PMG est reconnue pour ses événements sportifs, notamment WeRun Algiers.

#### **1 Historique :**

En 2006, les six frères Mostefaoui accompagnés de leur associé M. Mohamed CHAOUACH, ont créé la société Play Mode Group suite à la conclusion du contrat avec la marque internationale d'équipement de sport Nike. La présence de cette marque en Algérie avait son importance, le groupe a fourni des espaces larges pour représenter les dernières nouveautés de la firme. L'un de ces espaces était classé parmi les plus 10 plus grands magasins Nike dans le monde.<sup>1</sup>

Au fil des années, PMG a acquis le statut du représentant officiel et exclusif en Algérie de grandes marques internationales d'équipement de sport et de prêt-à-porter telles que Lacoste, Timberland, QuickSilver, Levi's, DIM, UMBRO ou encore Tommy Hilfiger. Ce sont toutes de grandes marques internationales représentées fidèlement sur l'ensemble de son réseau.<sup>2</sup> La firme figure parmi les plus grands distributeurs à l'échelle africaine et méditerranéenne.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Informations divulguées par le personnel de l'entreprise

<sup>2</sup> Document interne de l'entreprise (Etude technico-économique, création d'une unité de fabrication d'habillement et de chaussures)

<sup>3</sup> <https://www.youtube.com/watch?v=1fCb000d78o> (17/05/2023 à 12:52)

Aujourd'hui la société compte plus de 30 magasins sur l'ensemble du territoire algérien. Elle opère dans 4 villes à savoir : Alger, Oran, Blida et Sétif. Ces magasins se divisent en 2 catégories : des mono-marques telles que les magasins Levi's, Timberland, Lacoste, Dim ainsi que Tommy Hilfiger, et des multi-marques comme PMG ou encore Zone Sport. La société se présente sous la forme d'une SPA (Société Par Actions), avec un effectif total dépassant les 325 employés, dont 35 sont affectés aux fonctions administratives, tandis que le reste est réparti dans les différents magasins. En se basant sur ces données, elle est donc catégorisée comme une grande entreprise (GE).

En 2021 et après 16 ans d'expérience solide en représentation officielle et exclusive de plusieurs marques internationales dans le domaine du textile, PMG a contribué au développement et à la revitalisation de l'économie nationale pour rejoindre les rangs des grands pays en terme de production. Ce savoir-faire a été déployé pour fabriquer un produit 100% local répondant au cahier des charges et aux normes internationales. Une nouvelle marque est donc née, sous le nom de PM Collection.

### **1.1 Ses filiales :**

En plus de PMG, le groupe possède trois autres filiales :

La SARL (Société A Responsabilités Limitées) SEVENPILLARS est une entreprise Algérienne diversifiée dans les domaines de la construction. Elle est l'une des trois filiales du Groupe Play Mode. SEVENPILLARS est agréementée par le ministère de l'habitat et de l'urbanisme pour la promotion immobilière, elle dispose de Huit résidences de 350 logements haut standing. Créé en 2012, la SARL compte 80 collaborateurs, 120 projets réalisés, 10 grands projets structurants et une présence sur plus de 14 wilayas. Elle intervient sur plusieurs domaines d'activités : Etudes et Management de Projet/ Construction/ Promotion Immobilière/ Bâtiments: Industriel; Commercial; Tertiaire; Sportif et Touristique.<sup>1</sup>

En complément de SEVENPILLARS, il existe une société par actions SPA nommée Modon qui opère, tout comme PMG, dans le secteur du prêt-à-porter. Cette entité subsidiaire gère des points de vente exclusivement dédiés à la vente de prêt-à-porter sous la marque Fact, présents dans trois villes algériennes, à savoir Alger, Blida et Oran. Cette société compte un effectif total de 30 opérant sur l'ensemble des magasins ainsi que 3 employés de l'administration.

---

<sup>1</sup> <https://www.linkedin.com/in/sevenpillars7p/?originalSubdomain=dz> (17/05/2023 à 13:51)

## **2 L'organigramme de l'entreprise :**

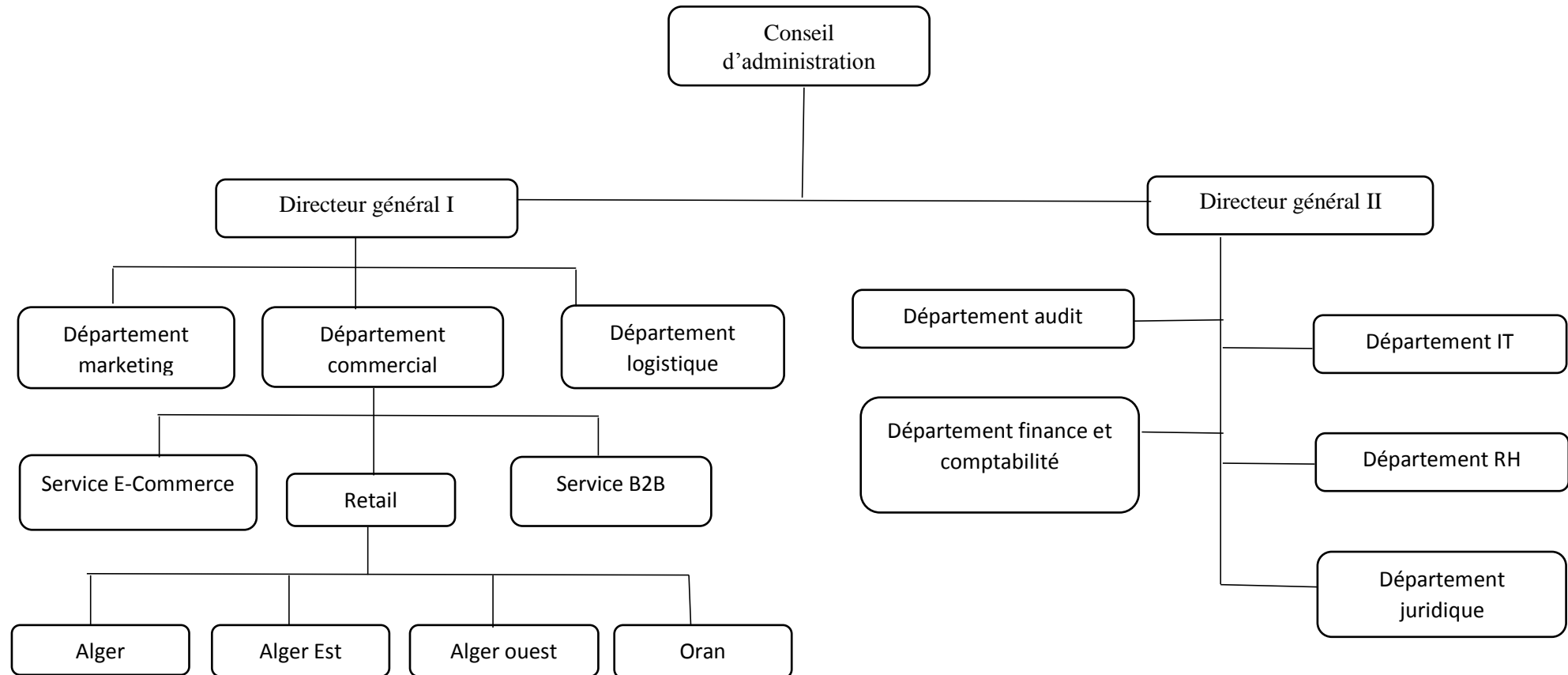
Un organigramme est un document qui représente et schématise les relations fonctionnelles, organisationnelles et hiérarchiques au sein d'une société. Il permet donc de dresser une vue d'ensemble de l'organisation structurelle des ressources humaines d'une entreprise, en détaillant les fonctions de chacun<sup>1</sup>. Dans l'organigramme de PMG, chaque département joue un rôle essentiel dans la réalisation des objectifs globaux de l'entreprise et contribue à son succès. Voyons de plus près ces départements clés :

---

<sup>1</sup> <https://jobphoning.com/dictionnaire/organigramme#> (17/05/2023 à 21:35)

Schéma N°5 : organigramme de PMG

1



<sup>1</sup> Document internes de PMG

- Département leadership :

Le département du leadership comprend différents acteurs clés. Tout d'abord, le Conseil d'administration (PCA) joue un rôle essentiel en fixant l'ordre du jour des réunions du conseil, en prenant des décisions stratégiques importantes et en supervisant les domaines du marketing et des technologies de l'information (IT). De plus, le Directeur général principal (DG) assume des responsabilités variées, telles que l'assistance aux actionnaires, la gestion logistique, la supervision des aspects comptables et financiers. et le deuxième Directeur général (2<sup>ème</sup> DG) est chargé des aspects commerciaux, de la gestion des entrepôts, des dépôts et des tâches administratives.<sup>1</sup>

- Département de l'audit :

Le département d'audit est formé d'une équipe restreinte composée de deux individus, ayant pour mandat fondamental d'assurer la conformité et la transparence des activités opérationnelles de l'entreprise. Leur tâche essentielle consiste à procéder à l'analyse approfondie, à l'évaluation minutieuse et à la vérification systématique des processus internes de l'organisation, afin de garantir leur pleine conformité aux normes et réglementations en vigueur.<sup>2</sup>

- Département juridique :

Ce département est constitué d'un responsable juridique qui assume la responsabilité de la vérification et de la validation des contrats ainsi que des lettres de mise en demeure. De plus, il se charge de la négociation des contrats avec les fournisseurs, prestataires et clients, du traitement des affaires contentieuses et du règlement des litiges. En outre, il effectue des études approfondies concernant les projets en cours, en mettant en place des structures juridiques adéquates pour leur mise en œuvre efficace. Le département dispose également d'un assistant juridique qui est responsable de la constitution des dossiers juridiques substantiels et liés au recouvrement. De plus, il est chargé de la rédaction des lettres de relance et des déplacements vers les établissements publics ou les sociétés pour les démarches judiciaires requises.<sup>3</sup>

- Département commercial :

---

<sup>1</sup> Document interne de l'entreprise

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Document interne de l'entreprise

Il est constitué de plusieurs membres clés. Tout d'abord, nous avons un responsable des opérations dans le secteur de la vente au détail, chargé de superviser les activités dans les magasins. Ensuite, nous avons un responsable des ventes en gros (B2B/B2C), qui se concentre sur les relations avec les clients et les ventes à grande échelle. Enfin, un gestionnaire de marque est en charge de la planification commerciale, des précommandes, des commandes et de la mise en valeur visuelle des produits (merchandising).<sup>1</sup>

- Département logistique :

Ce département est structuré en deux entités distinctes : le front office, qui a pour mission de gérer les activités d'entrée et de sortie des flux logistiques, et le back office, qui assume la responsabilité des opérations liées aux fournisseurs, à la logistique maritime, au transit, aux relations bancaires, aux assurances et aux procédures de dédouanement.<sup>2</sup>

- Département des technologies de l'information (TI) :

Au sein de ce département, se trouve l'IT manager, occupant le rôle de responsable de la planification et de la programmation des systèmes, ainsi que du développement. Parallèlement, le service d'assistance informatique, également connu sous le nom de help desk, est chargé de la résolution des problèmes liés à l'informatique, de l'assistance technique pour les anomalies rencontrées, ainsi que de la contribution au développement continu des solutions technologiques.<sup>3</sup>

- Département finance et comptabilité :

Le département de la finance et de la comptabilité est composé d'un comptable, d'un expert financier et d'un assistant financier. Leur responsabilité principale consiste à assurer la tenue des comptes, l'établissement des états financiers, la gestion de la trésorerie, le contrôle budgétaire, la gestion des crédits et des recouvrements, l'évaluation des performances financières, ainsi que la conformité réglementaire et fiscale.<sup>4</sup>

- Le département des ressources humaines :

---

<sup>1</sup> Idem

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Idem

<sup>4</sup> Document interne de l'entreprise

Ce département est constitué d'un chargé de paie qui est responsable du traitement des pointages, des avances sur salaire et de la gestion des paies. Il comprend également un correspondant social responsable des relations avec la CNAS (Caisse Nationale des Assurances Sociales) pour les maladie ou accidents de travail, des attestations et certificats de travail, ainsi que de la médecine du travail , un chargé de recrutement est en charge de la sélection des CV, de la planification des rendez-vous, de l'assistance aux entretiens et du suivi des formations et enfin Le DRH (directeur des ressources humaines) est responsable de la politique générale des ressources humaines, du recrutement et du bilan RH.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Idem

## **Section 02 : réalisation du crédit documentaire avec l'entreprise**

### **PMG**

Dans cette section cruciale de notre analyse, nous plongerons au cœur de la réalisation du crédit documentaire avec l'entreprise PMG. Cette étape représente le point culminant de notre étude, où les principes et les avantages du crédit documentaire que nous avons précédemment exposés se matérialisent dans une transaction concrète.

#### **1 Domiciliation :**

Lorsqu'un client de la banque souhaite domicilier une opération d'importation, il est requis de fournir les éléments suivants :

Une facture préforma (une facture définitive est exigée lors du règlement).

Un engagement d'importation de la part du client.

Une fois ces documents vérifiés et validés, l'agent chargé de l'opération attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche de contrôle et établit le dossier financier correspondant à cette opération.

Voici une analyse détaillée de la demande de domiciliation présentée :

##### **1.1 Analyse de domiciliation :**

- Identification de l'opération :

Fournisseur : LACOSTE OPERATIONS (Pays : FRANCE)

Facture pro forma No : 00756066

Contrat N° : 17/08/2022

Incoterm utilisé : FCA

Désignation des biens/services : VETEMENTS ET ACCESSOIRES

Pays d'origine : CAMBODGE

Tarif douanier : 6112120000

Montant de la devise : 370 563.84 EUR

Contre-valeur en dinars : 58 259 528.14 DZD

Mode de règlement : Crédit documentaire / Remise documentaire / Transfert libre

Provision Crédit Documentaire : A Rémunérer - Non Rémunérée

Delai de livraison pour les biens et réalisation pour les services : 2\3\2022

Date probable de règlement : #####

- **Engagements de l'entreprise** : L'entreprise déclare sur l'honneur que l'importation soumise à cette demande est réalisée en respectant strictement la législation et la réglementation en vigueur. Elle atteste qu'aucune interdiction ou suspension à l'importation n'affecte cette opération. De plus, l'entreprise garantit qu'il n'y a eu aucune domiciliation préalable auprès d'une autre banque ou établissement financier et qu'il n'y aura qu'un seul transfert sous l'égide de la banque destinataire.
- **Responsabilités et engagements financiers** : L'entreprise s'engage à se conformer à toutes les opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. Elle assume la responsabilité entière de l'exactitude des prix unitaires indiqués dans la facture pro forma et de la déclaration de la position tarifaire des marchandises importées pour cette opération. L'entreprise autorise également la banque à débiter son compte courant du montant des commissions et taxes spécifiées.
- **Responsabilité de l'entreprise** : L'entreprise assume l'entière responsabilité des informations fournies dans la demande de domiciliation et dégage la banque de toutes les conséquences pouvant découler de ces informations.

Cette demande de domiciliation d'une opération d'importation démontre la volonté de l'entreprise de se conformer aux exigences légales et réglementaires en vigueur dans le domaine du commerce extérieur. Elle met en évidence l'engagement de l'entreprise à suivre les procédures et formalités bancaires requises, tout en prenant la responsabilité de l'exactitude des informations fournies.

## 2 Déroulement de crédit documentaire :

Analyse de la demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable :

- **Acheteur** : Aussi connu sous le nom d'importateur ou de donneur d'ordre, c'est la partie qui achète les marchandises ou les services. L'acheteur demande l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable auprès de sa banque pour garantir le paiement à la partie vendeuse. dans notre cas c'est PMG

- Vendeur : Aussi appelé exportateur ou bénéficiaire, c'est la partie qui vend les marchandises ou les services. Le vendeur reçoit le crédit documentaire irrévocable comme garantie de paiement et expédie les marchandises conformément aux termes et conditions du crédit. Dans notre cas c'est LACOSTE OPERATIONS
- Banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur qui émet le crédit documentaire irrévocable. Elle est responsable de l'ouverture du crédit conformément aux instructions de l'acheteur et de l'émission des documents nécessaires pour sa mise en place, dans notre cas c'est SALAM BANK ALGERIA.
- Banque notificatrice : C'est la banque du vendeur, située dans le pays du vendeur, qui notifie l'ouverture du crédit documentaire irrévocable à ce dernier. Elle transmet également les documents reçus du vendeur à la banque émettrice. Dans notre cas c'est BNP PARIBAS

La demande d'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable est une étape importante dans le processus de commerce international. Voici une analyse détaillée de la demande présentée :

- Informations sur le donneur d'ordre :
  - Nom : SARL PLAY MODE
  - Adresse : Cité Ainara D N 233 section 4 Chèraga Alger
  - Responsable à contacter :
  - Identification client N° :
  - N RIB : 03001601000830800###
  - N° Prénom : 22013###

- Demande d'ouverture du crédit documentaire :

Le donneur d'ordre demande à AL SALAM BANK ALGERIA d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable en son nom, conformément aux instructions fournies. Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale.

- Forme du crédit :

Irrévocable

Transférable

- Date et lieu de validité :

Date de validité : 05/12/2022

- Bénéficiaire :

Nom : LACOSTE OPERATIONS

Adresse : 321 RUE DU FAUBOURG CRONCELS-CS 90513- 100080 Troyes Cedex  
FRANCE

- Devise et montant du crédit :

Devise : EUR

Montant du crédit : 370 563.84 EUR

- Spécifications du montant du crédit :

Maximum avec une tolérance de +0 60 %

- Crédit utilisable par :

Paiement à vue

Acceptance de traite (jours)

- Expéditions partielles :

Non autorisées

- Lieu d'expédition :

Marseille PORT

- Date limite d'expédition :

14/11/2022

- Description de la marchandise/services :

VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES

Conforme à la facture proforma N° 00756066 du 17/08/2022

- Mode de livraison :

FOB CPR CPT Autres EXW

- Liste de documents requis :

Pli Bancaire

5 FACTURE COMMERCIALE

FACTURE PROFORMA (Copie)

2 HL

COO (Copie)

2 PL

COC (Copie)

- Guichets de la banque émettrice et de la banque correspondante :

Guichets AL SALAM BANK

Guichets Correspondant BANQUE DU BENEFICIAIRE :

Nom : BNP PARIBAS

Adresse : 10 RUECARNOT51100REIMS

RIB : 3000400875000206#####

BIC : BNPAFRPPCRM

La demande de crédit documentaire présente toutes les informations nécessaires pour l'ouverture du crédit conformément aux règles et aux usances internationales. Elle fournit les détails sur les parties impliquées, les spécifications de la transaction, les documents requis et les engagements financiers.

### **2.1 Analyse des éléments supplémentaires de la demande de crédit documentaire :**

71B-CHARGES : Les frais et commissions autres que ceux de la banque émettrice sont à la charge du donneur d'ordre.

47A-CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES (VOIR VERSO) : Les conditions supplémentaires sont mentionnées au verso du document. Les détails spécifiques ne sont pas disponibles dans cette section.

PERIODE DE PRESENTATION : Les documents doivent être présentés dans les 21 jours suivant la date d'expédition, mais dans la période de validité du crédit.

CONFIRMATION DU CREDIT : Il n'est pas précisé si la demande de confirmation du crédit a été faite ou non. Toutefois, si le bénéficiaire en fait la demande, elle sera autorisée..

Référence du crédit : La référence du crédit n'est pas spécifiée.

Ces éléments supplémentaires de la demande de crédit documentaire apportent des informations sur les responsabilités financières, les délais de présentation des documents et la possible demande de confirmation du crédit par le bénéficiaire.

### **3 Analyse de l'attestation de libre commercialisation pour les produits de la marque**

#### **Lacoste exportés vers l'Algérie :**

Numéro de l'attestation : 3837## Date de l'attestation : 07.10.2022

L'attestation de libre commercialisation est délivrée par la Chambre de Commerce de Troyes et de l'Aube en France à la demande de LACOSTE OPERATIONS S.A. Cette attestation vise à certifier la libre circulation des produits de la marque Lacoste, notamment des vêtements, des accessoires de vêtements et des articles de maroquinerie, vers l'Algérie.

Les informations clés fournies dans cette attestation sont les suivantes :

- Identification de la Chambre de Commerce : La Chambre de Commerce de Troyes et de l'Aube en France est responsable de la délivrance de l'attestation.
- Demandeur : LACOSTE OPERATIONS S.A, situé aux 321 rues du Faubourg Croncels - CS 90513-10080 Troyes CEDEX.
- Produits concernés : L'attestation concerne les vêtements, les accessoires de vêtements et les articles de maroquinerie de la marque Lacoste, en référence aux factures numéro 00756066.
- Sous-positions tarifaires : Les produits concernés sont classés dans différentes sous-positions tarifaires, notamment la bonneterie, avec des codes tels que 6110209100,

6101209000, 6211333100, 6211329000, 6101309000, 6110309100, 6109100010, 6112120000, et 6109902000.

- Conformité aux réglementations : Les produits fabriqués par LACOSTE OPERATIONS sont déclarés conformes à la réglementation en vigueur en France ou, à défaut, aux normes internationales concernant les exigences de sécurité et de protection du consommateur. Des références réglementaires et/ou normatives sont mentionnées, telles que l'ECHA SVHC-List, REACH, ChemRRV, EDI, poHS, VWA, SPS, Statutory Orders, KC, NZ CPSIA, etc.
- Pays d'origine et/ou provenance : Les produits sont fabriqués en France et commercialisés en France.

#### **4 Message Swift :**

Ce message SWIFT est une notification de l'émission d'une lettre de crédit documentaire (Documentary Credit) de la banque Al Salam (AL SALAM BANK ALGERIA) à la banque BRED Banque Populaire (PARIS FR) en faveur du bénéficiaire LACOSTE OPERATIONS SA en France.

Voici les principales informations contenues dans le message :

- Type de message : Notification (Transmission) d'origine envoyée à SWIFT (ACK)
- Statut de livraison réseau : Accusé de réception du réseau (Network Ack)
- 'Priorité/Livraison : NORMAL
- Référence du message : 1638 221108SALGDZALAXXX3470294182

Informations sur la lettre de crédit documentaire :

- Numéro de crédit documentaire : TF2226300065
- Forme de crédit documentaire : IRRÉVOCABLE
- Règles applicables : UCP DERNIÈRE VERSION
- Date d'émission : 22 novembre 2008
- Date et lieu d'expiration : 5 décembre 2022 en Algérie
- Devise et montant : EUR (EURO) pour un montant de 370 563,84 EUR

- Condition de paiement : PAR PAIEMENT
- Expédition partielle autorisée
- Transbordement autorisé
- Port de chargement : MARSEILLE PORT FRANCE
- Port de déchargement : ALGIERS PORT ALGERIA
- Dernière date d'expédition : 14 novembre 2022

Informations sur le bénéficiaire :

- Nom et adresse : LACOSTE OPERATIONS SA, 321 RUE DU FAUBOURG CRONCELS-CS 90513-10080 TROYES CEDEX FRANCE

Documents requis :

- 2/3 connaissements originaux embarqués à l'ordre d'AL SALAM BANK ALGERIA, notifiant l'applicant et indiquant que le fret est payable à la destination
- Facture commerciale détaillée en 7 originaux, signée et tamponnée par le bénéficiaire, indiquant les détails des marchandises (quantités, origine, prix unitaires et totaux)
- 2 copies de la liste d'emballage (packing list)
- Certificat de conformité original
- Attestation du bénéficiaire certifiant qu'il a transmis au demandeur (applicant) par DHL les documents suivants : 1/3 connaissement original embarqué à l'ordre de AL SALAM BANK ALGERIA, notifiant l'applicant et indiquant que le fret est payable à la destination ; facture commerciale détaillée en 2 originaux, signée et tamponnée par le bénéficiaire ; certificat d'origine original établi par la chambre de commerce ; 2 listes d'emballage originales ; certificat de conformité original

Conditions supplémentaires :

- Tous les documents doivent mentionner le numéro de crédit documentaire (L/C) indiqué dans le champ 20
- Les paiements sous réserves ne sont pas autorisés sans accord préalable
- Les documents doivent être présentés en anglais et/ou en français

- L'assurance est couverte par l'applicant en Algérie
- Tous les documents doivent être datés ; les documents datés antérieurement à la date d'émission de cette lettre de crédit ne sont pas acceptables
- Le numéro d'identification fiscale (NIF) 000616097185389 doit être indiqué sur les documents de transport
- En cas de présentation de documents contenant des divergences, des frais de divergence de 180 EUR ou 200 USD seront facturés au compte du bénéficiaire (pour chaque présentation)
- Si les documents sont présentés par une banque autre que votre banque, des frais de 100 USD / 80 EUR seront déduits du paiement au bénéficiaire
- Pour chaque paiement, des frais de négociation de 0,15% minimum 1800 EUR seront déduits

#### Informations supplémentaires :

- Les coordonnées du bénéficiaire sont mentionnées pour confirmation
- Des informations supplémentaires concernant la télécommunication et les demandes de confirmation sont fournies

Le message SWIFT est une notification d'origine envoyée à SWIFT (ACK) et son statut de livraison réseau est un accusé de réception du réseau (Network Ack). Il a une priorité de livraison normale. La référence du message est 1638 221108SALGDZALAXXX3470294182.

Les informations sur la lettre de crédit documentaire incluent son numéro, TF2226300065, et sa forme, qui est irrévocable. Les règles applicables sont les dernières versions des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (UCP). La lettre de crédit a été émise le 22 novembre 2008 et expire le 5 décembre 2022 en Algérie. Le montant de la lettre de crédit est de 370 563,84 EUR, et le paiement est prévu par paiement. L'expédition partielle et le transbordement sont autorisés. Les ports de chargement et de déchargement sont respectivement Marseille Port en France et Alger Port en Algérie. La dernière date d'expédition est le 14 novembre 2022.

Le bénéficiaire de la lettre de crédit est LACOSTE OPERATIONS SA, situé à Troyes en France. Les documents requis pour la présentation comprennent 2/3 connaissements originaux à l'ordre de AL SALAM BANK ALGERIA, notifiant l'applicant et indiquant que le fret est payable à la destination, une facture commerciale détaillée en 7 originaux, 2 copies de la liste d'emballage (packing list), un certificat de conformité original, et une attestation du bénéficiaire certifiant l'envoi de certains documents par DHL au demandeur.

Les conditions supplémentaires précisent que tous les documents doivent mentionner le numéro de crédit documentaire, que les paiements sous réserves ne sont pas autorisés sans accord préalable, que les documents doivent être en anglais et/ou en français, que l'assurance est couverte par l'applicant en Algérie, et que tous les documents doivent être datés postérieurement à la date d'émission de la lettre de crédit. Des frais de divergence et des frais de présentation par une banque autre que celle du bénéficiaire sont spécifiés, ainsi que des frais de négociation déduits du paiement au bénéficiaire.

### **5 Résultat de l'analyse :**

En analysant le message SWIFT et les informations de la demande de domiciliation précédente, il est clair que le crédit documentaire est un instrument essentiel et efficace dans le financement du commerce international. Le crédit documentaire offre un moyen de sécuriser les transactions commerciales en fournissant des garanties aux parties impliquées.

- Sécurité des paiements : Le crédit documentaire offre un niveau élevé de sécurité pour les paiements internationaux. Dans le cas présent, la lettre de crédit documentaire est mentionnée comme étant irrévocable, ce qui signifie que l'engagement de paiement est ferme et ne peut être modifié sans le consentement de toutes les parties concernées. Cela assure au fournisseur une garantie solide quant à la réception du paiement une fois que les documents conformes aux termes de la lettre de crédit sont présentés.
- Protection contre les risques : Le crédit documentaire permet de minimiser les risques inhérents au commerce international. Les termes et conditions de la lettre de crédit, mentionnés dans le message SWIFT, spécifient les exigences documentaires, telles que les connaissements originaux, la facture commerciale détaillée, le certificat de conformité, etc. Ces documents garantissent que les biens ont été expédiés conformément aux accords commerciaux convenus. En vérifiant la conformité des

documents, le crédit documentaire protège les parties impliquées contre les divergences et les litiges potentiels.

- **Gestion des délais et des transactions :** Le crédit documentaire facilite la gestion des délais dans les transactions internationales. Dans le message SWIFT, des informations telles que la date d'expiration de la lettre de crédit, la date limite d'expédition, et les détails des ports de chargement et de déchargement sont spécifiées. Ces éléments permettent de planifier et de coordonner les étapes logistiques, garantissant ainsi une exécution fluide de l'opération commerciale.
- **Réduction des problèmes de change :** Le crédit documentaire mentionne la devise et le montant spécifiques dans le message SWIFT. Cela évite les problèmes de change, car le montant de la transaction est déterminé dès le départ. Les parties impliquées peuvent ainsi se concentrer sur la réalisation de la transaction commerciale sans se soucier des fluctuations des taux de change.
- **Garantie de conformité aux règles et usances internationales :** Le message SWIFT mentionne que les règles applicables sont les dernières versions des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (UCP). Ces règles sont largement reconnues et acceptées dans le commerce international, offrant une base standardisée pour la conduite des transactions et garantissant une interprétation cohérente des termes et conditions du crédit documentaire.

En conclusion de notre analyse du message SWIFT et des détails de la demande de domiciliation, il est indéniable que le crédit documentaire représente l'instrument de financement le plus efficace dans le contexte du commerce international. Les éléments examinés révèlent clairement les avantages incontestables du crédit documentaire en termes de sécurité, de protection contre les risques et de gestion optimale des transactions commerciales.

Le crédit documentaire offre une sécurité inégalée en garantissant que le paiement sera effectué une fois que les documents conformes seront présentés. Cette garantie de paiement, soutenue par l'irrévocabilité du crédit documentaire, instaure une confiance mutuelle entre les parties impliquées dans la transaction commerciale. En spécifiant les exigences documentaires précises, le crédit documentaire protège les intérêts des parties et réduit les risques de litiges ou de non-paiement.

Un autre avantage majeur du crédit documentaire réside dans sa capacité à gérer efficacement les délais et les transactions. Les informations détaillées fournies dans la demande de domiciliation permettent de planifier et de coordonner les différentes étapes du processus commercial, assurant ainsi une exécution fluide et rapide des opérations. De plus, le crédit documentaire facilite la conformité aux règles et usances internationales, offrant une interprétation cohérente et une base standardisée pour les transactions commerciales.

En outre, le crédit documentaire joue un rôle crucial dans la réduction des problèmes de change. En fixant la devise et le montant dès le départ, il protège les parties contre les fluctuations monétaires potentielles, assurant ainsi une stabilité financière tout au long du processus commercial.

La capacité de crédoc à offrir sécurité, protection, gestion optimisée des transactions, conformité et stabilité financière en font le choix privilégié des entreprises engagées dans les échanges internationaux. Nous sommes convaincus que l'utilisation du crédit documentaire dans le contexte du commerce international est essentielle pour garantir le succès et la croissance des entreprises, tout en réduisant les risques associés aux opérations commerciales transfrontalières.

En somme, le crédit documentaire est un outil puissant qui facilite les échanges commerciaux internationaux en fournissant un cadre solide pour les transactions financières sécurisées. Son rôle essentiel dans la réduction des risques, la protection des parties et la gestion efficace des opérations en font un pilier du commerce international, soutenant la prospérité économique et favorisant les relations commerciales durables entre les acteurs du marché mondial.

### **Section 03 : Etude qualitative**

Le but de cette section est de présenter les différentes étapes suivies pour la réalisation de notre étude qualitative sur le financement extérieur par le crédit documentaire, pour commencer nous allons clarifier les objectifs de notre recherche ensuite nous présenterons notre méthodologie comprenant l'entretien réalisé avec des collaborateurs de l'entreprise et la méthode de collecte des données

#### **1 L'objectif de l'étude :**

L'objectif de cette étude qualitative est de recueillir des informations et des perspectives directes des personnes impliquées dans l'utilisation ou la gestion des crédits documentaires. Elles permettent d'obtenir des connaissances approfondies, des expériences personnelles, des opinions et des réflexions des professionnels du secteur

Nous cherchons à tester les hypothèses suivantes :

H1 : le crédit documentaire est le mode de paiement idéal

H2 : le crédit documentaire représente une garantie en matière de sécurité

Nos hypothèses ont guidé notre étude qualitative pour évaluer l'efficacité du crédit documentaire en tant qu'instrument de financement dans le commerce international. Nous avons examiné les avantages perçus du crédit documentaire et sa capacité à offrir une garantie de sécurité. En collectant des données qualitatives à partir d'entretiens approfondis, nous avons cherché à comprendre si ces hypothèses étaient confirmées par les perspectives et les expériences des acteurs impliqués.

#### **2 Définition du guide d'entretien :**

Le guide d'entretien est un document qui comprend toutes les questions à poser ou les sujets à aborder lors d'une entrevue. Ce document est organisé selon le type d'entretien que l'on souhaite mener, qu'il s'agisse d'un entretien directif, semi-directif ou non directif.<sup>1</sup> Il peut se présenter sous forme d'un document comprenant une série de questions, d'ailleurs pour une meilleure efficacité, il est recommandé de le structurer sous la forme d'un tableau, souvent appelé "grille

---

<sup>1</sup> <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien/> (09/06/2023 à 10:25)

d'entretien". Cette grille est généralement divisée en deux colonnes : une pour les thèmes généraux et l'autre pour les questions.

### **3 Choix du type d'étude :**

Nous avons opté pour une approche qualitative dans notre étude sur le crédit documentaire pour plusieurs raisons justifiées. Les motivations qui ont guidé notre choix sont les suivantes :

- Exploration approfondie : L'étude qualitative nous a permis d'explorer en profondeur les perceptions, les expériences et les opinions des acteurs impliqués dans l'utilisation du crédit documentaire. En utilisant des entretiens et des discussions ouvertes, nous avons pu recueillir des informations riches et nuancées sur les avantages, les défis et les considérations liés à cet instrument de financement. Cela a permis d'obtenir une compréhension approfondie des motivations, des comportements et des attentes des parties prenantes.
- Contextualisation des phénomènes : L'étude qualitative nous a permis de contextualiser les phénomènes et les processus associés au crédit documentaire. Elle nous a aidés à comprendre les facteurs contextuels, les pratiques spécifiques de l'industrie et les dynamiques propres à chaque entreprise ou pays. En donnant la parole aux participants et en explorant leurs perspectives, nous avons pu saisir les particularités et les spécificités du crédit documentaire dans différents contextes.
- Compréhension des motivations et des valeurs : L'étude qualitative nous a permis de comprendre les motivations et les valeurs qui sous-tendent l'utilisation du crédit documentaire. Nous avons pu examiner les facteurs influençant les décisions de recourir au crédit documentaire, tels que la sécurité des paiements, la confiance entre les parties, les normes culturelles et les attentes des clients. Cette approche nous a permis de saisir les dimensions humaines et sociales qui façonnent l'utilisation de cet instrument de financement.
- Flexibilité méthodologique : L'étude qualitative offre une flexibilité méthodologique, ce qui nous a permis d'adapter les approches et les techniques de collecte de données en fonction des besoins de la recherche. Nous avons pu concevoir des entretiens semi-structurés, ce qui nous a donné la possibilité de poser des questions ouvertes et de permettre aux participants de s'exprimer librement. Cette flexibilité nous a permis d'explorer en profondeur les différentes dimensions du crédit documentaire, en adaptant

nos questions et en approfondissant les sujets pertinents au fur et à mesure des entretiens.

En combinant ces facteurs, l'étude qualitative s'est avérée être une approche appropriée pour explorer et comprendre les aspects complexes du crédit documentaire dans le contexte du financement du commerce international. Elle nous a permis de recueillir des informations détaillées, d'explorer les motivations et les perceptions des acteurs concernés, et de fournir une analyse approfondie pour répondre à notre problématique de recherche.

#### **4 Échantillonnage :**

L'échantillonnage dans notre étude qualitative dans l'entreprise PMG vise à sélectionner des participants représentatifs pour obtenir une perspective globale sur l'utilisation du crédit documentaire dans le financement des importations de vêtements. En incluant le directeur général, les collaborateurs du département logistique et du département finance/comptabilité et département audit. Nous pourrions recueillir des informations approfondies sur nos objectifs stratégiques, les aspects pratiques, les aspects financiers et comptables liés au crédit documentaire. Notre objectif est de comprendre l'efficacité et les avantages perçus du crédit documentaire en tant qu'instrument de financement dans le commerce international. La diversité des points de vue des participants contribuera à fournir un aperçu complet et nuancé de l'utilisation du crédit documentaire dans notre entreprise PMG, en tenant compte des perspectives stratégiques, pratiques et financières.

L'échantillon proposé pour notre étude qualitative dans l'entreprise PMG comprendra un total de 10 participants. Cette taille d'échantillon nous permettra d'obtenir une représentation équilibrée des différents départements et rôles clés au sein de l'entreprise. Nous prévoyons d'inclure le directeur général ainsi que deux collaborateurs du département logistique et trois collaborateurs du département finance et comptabilité. Cette répartition nous permettra d'obtenir des informations approfondies et des perspectives diversifiées sur l'utilisation du crédit documentaire dans le financement des importations de vêtements.

Nous avons choisi cette taille d'échantillon en tenant compte de nos ressources disponibles, de la faisabilité de la collecte de données et des objectifs spécifiques de notre étude.

## **5 Résultat de l'entretien :**

Ces quatre axes de recherche nous permettront d'explorer en profondeur le crédit documentaire et son rôle dans le financement du commerce international. En analysant ces différentes dimensions, nous espérons apporter des éclairages précieux sur l'efficacité et les implications de cet instrument financier essentiel.

**Axe 01 :** Les avantages et l'efficacité du crédit documentaire dans le commerce international.

Les trois questions se concentrent sur le crédit documentaire et ses implications dans le domaine du commerce international.

**Q1 :** comment le crédit documentaire va-t-il contribué à renforcer les relations commerciales avec vos partenaire internationaux ?

Lors de l'entretien avec un membre du département logistique, celui-ci a souligné l'importance cruciale du crédit documentaire dans le renforcement des relations commerciales internationales de l'entreprise.

Selon lui, le crédit documentaire a joué un rôle déterminant en offrant une garantie de paiement sécurisée et transparente, ce qui a permis d'instaurer un niveau de confiance élevé entre leur entreprise et leurs partenaires internationaux.

Grâce à l'utilisation du crédit documentaire, ils ont pu réduire les incertitudes liées aux paiements dans le contexte du commerce international, ce qui a contribué à établir des relations à long terme basées sur la fiabilité et la crédibilité.

Cette confiance renforcée a, à son tour, permis d'attirer de nouveaux partenaires commerciaux et d'accroître leur présence sur les marchés internationaux. En résumé, le crédit documentaire a été un outil essentiel pour établir et consolider des relations commerciales internationales solides, en offrant la sécurité et la confiance nécessaires pour mener des transactions internationales en toute fiabilité.

**Q 2 :** quelles mesures ou initiative pensez-vous pourraient être prises pour améliorer l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce international ?

Lors de l'entretien avec le directeur général, plusieurs mesures ou initiatives ont été proposées pour améliorer davantage l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce international. Tout d'abord, il a été suggéré d'adopter des solutions technologiques avancées pour la gestion des crédits documentaires afin de réduire les délais de traitement et de simplifier

les procédures documentaires. Par exemple, l'utilisation de plates-formes de crédit documentaire électronique permettrait de faciliter l'échange et la vérification des documents, réduisant ainsi les risques d'erreurs et de retards.

En outre, il a été souligné l'importance de l'harmonisation des réglementations et des pratiques internationales liées aux crédits documentaires. Une telle harmonisation favoriserait une meilleure compréhension et une application uniforme des règles, facilitant ainsi les transactions entre différentes juridictions et réduisant les obstacles administratifs.

Une autre initiative proposée consiste à promouvoir la formation et la sensibilisation sur les crédits documentaires auprès des entreprises et des professionnels impliqués dans le commerce international. Une meilleure compréhension des procédures et des exigences documentaires liées au crédit documentaire pourrait réduire les erreurs et les malentendus, renforçant ainsi l'efficacité globale du processus.

Enfin, il a été suggéré d'encourager la collaboration entre les parties prenantes, y compris les banques, les exportateurs, les importateurs et les institutions financières internationales. Une telle collaboration permettrait de partager les meilleures pratiques et d'identifier des moyens d'optimiser le processus de crédit documentaire.

En mettant en œuvre ces mesures et initiatives, il serait possible d'améliorer considérablement l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce international. Les transactions seraient plus rapides, plus fiables et plus transparentes pour toutes les parties concernées, contribuant ainsi au développement d'un environnement commercial international plus efficace et sécurisé.

**Q3:** Quel est l'impact du crédit documentaire sur la sécurité des paiements et la réduction des risques dans le domaine du commerce international ?

Au cours de l'entretien avec un participant de département finance et comptabilité, il a été mis en évidence que Le crédit documentaire joue un rôle crucial dans la sécurisation des paiements et la réduction des risques dans le commerce international. En tant que département de finance et comptabilité, nous comprenons l'importance de garantir des transactions sûres et fiables, et le crédit documentaire offre une solution efficace à cet égard.

Tout d'abord, le crédit documentaire offre une garantie de paiement sécurisée pour les parties impliquées dans la transaction. En tant qu'acheteurs ou vendeurs, nous pouvons nous assurer que le paiement ne sera effectué qu'une fois que toutes les conditions spécifiées dans le crédit

documentaire auront été remplies. Cela nous protège contre les risques de non-paiement ou de paiement partiel, ce qui est particulièrement important lorsqu'il s'agit de transactions internationales impliquant des partenaires commerciaux éloignés géographiquement et culturellement.

De plus, le crédit documentaire impose des exigences documentaires strictes qui doivent être remplies pour obtenir le paiement. Ces exigences assurent une vérification minutieuse des documents liés à la transaction, tels que les factures commerciales, les connaissements et les certificats d'origine. En veillant à ce que les documents soient conformes aux exigences spécifiées, le crédit documentaire réduit les risques d'erreurs, de fraudes ou de litiges liés aux documents.

En outre, le crédit documentaire offre également une possibilité de recours en cas de litige ou de non-respect des conditions contractuelles. Si les documents ne sont pas conformes ou si des différends surviennent, les parties peuvent faire appel à la banque émettrice du crédit documentaire pour résoudre le différend de manière impartiale.

Dans l'ensemble, le crédit documentaire renforce la sécurité des paiements et réduit les risques dans le commerce international en établissant un cadre clair et des procédures bien définies. En tant que participant du département de finance et comptabilité, nous reconnaissons l'importance de cette garantie de paiement sécurisée pour notre entreprise et nos partenaires commerciaux. Cela nous permet de renforcer la confiance mutuelle et de favoriser des relations commerciales durables et fructueuses sur les marchés internationaux.

**Axe 02 :** Comparaison des méthodes de paiement internationales et les défis associés

**Q1 :** Quelles sont les principales difficultés ou limitations auxquelles les entreprises peuvent être confrontées lorsqu'elles utilisent le crédit documentaire dans le cadre de leurs transactions commerciales internationales ?

Lors de l'entretien avec le participant du département logistique, il a été souligné que bien que le crédit documentaire présente de nombreux avantages, son utilisation peut également présenter certaines difficultés ou limitations. L'une des principales difficultés évoquées est la complexité et la rigueur des exigences documentaires. Les banques ont des critères stricts en matière de conformité des documents présentés, et toute non-conformité peut entraîner des retards dans le paiement ou même le rejet du crédit documentaire. Cela peut poser des défis aux

exportateurs, qui doivent veiller à ce que tous les documents requis soient correctement préparés et conformes aux exigences.

De plus, le temps nécessaire pour le traitement des crédits documentaires peut parfois être plus long par rapport à d'autres méthodes de paiement, en raison de la vérification minutieuse des documents et des procédures bancaires associées. Cela peut entraîner des délais dans le règlement des transactions commerciales, ce qui peut être un inconvénient pour les parties impliquées.

Cependant, il a été souligné que ces difficultés peuvent être atténuées grâce à une bonne planification, une communication claire entre les parties et une connaissance approfondie des exigences documentaires. Malgré ces limitations, le crédit documentaire reste l'un des moyens les plus sûrs et les plus largement acceptés de sécuriser les paiements dans le commerce international.

Il est essentiel que les acteurs impliqués dans l'utilisation du crédit documentaire soient bien informés et préparés pour relever ces défis potentiels. En comprenant les exigences documentaires spécifiques, en travaillant en étroite collaboration avec les banques et en adoptant des processus internes efficaces, les entreprises peuvent tirer pleinement parti des avantages du crédit documentaire tout en minimisant les contraintes associées.

En somme, bien que des difficultés et des limitations puissent être rencontrées dans l'utilisation du crédit documentaire, une gestion adéquate et une compréhension approfondie des procédures peuvent permettre de surmonter ces obstacles et de bénéficier des nombreux avantages qu'offre le crédit documentaire dans le contexte du commerce international.

**Q2 :** Dans quelles circonstances le crédit documentaire n'est-il pas le mode de financement le plus approprié pour les transactions commerciales internationales ?

Lors de l'entretien avec le participant du département logistique, il a été mentionné que, dans leur expérience, le crédit documentaire est généralement le moyen de financement le plus adapté pour leurs transactions internationales. Cependant, il a également été souligné qu'il peut y avoir certaines circonstances où d'autres options de financement peuvent être plus appropriées.

Dans le cas de transactions récurrentes avec des partenaires de confiance, lorsque des relations solides et une confiance mutuelle ont été établies, d'autres formes de paiement plus directes et rapides, telles que les virements bancaires ou les lettres de crédit stand-by, peuvent être

envisagées. Cela peut être justifié par une réduction des risques perçus et une simplification des processus administratifs.

De plus, dans certaines situations où les délais de paiement sont essentiels, comme dans le commerce de matières premières ou dans des transactions à court terme, d'autres options de financement telles que les avances de trésorerie ou les garanties bancaires peuvent être préférables pour assurer un règlement rapide.

Cependant, il est important de souligner que même dans ces cas, le crédit documentaire peut encore jouer un rôle complémentaire en tant que garantie supplémentaire pour les transactions. Il offre une sécurité et une protection accrues pour toutes les parties impliquées.

Il est donc essentiel d'évaluer attentivement chaque situation et de choisir la meilleure option de financement en fonction des besoins spécifiques de la transaction et des parties impliquées. La prise en compte de facteurs tels que la nature de la relation commerciale, les délais de paiement, les risques perçus et les exigences documentaires permettra de déterminer la solution de financement la plus appropriée.

**Q3 :** Quelles sont les différences et les similitudes entre le crédit documentaire et la remise documentaire, et comment ces deux méthodes de paiement sont utilisées dans le contexte du commerce international ?

Lors de l'entretien avec le participant du département de finance et comptabilité, nous avons discuté de la comparaison entre le crédit documentaire, une méthode de financement bien connue, et la remise documentaire, une option moins utilisée dans l'entreprise. Le participant a partagé son point de vue sur le crédit documentaire, basé sur son expérience de travail dans l'entreprise.

Selon lui, dans l'entreprise, le crédit documentaire a été la méthode privilégiée pour sécuriser les paiements dans le commerce international. L'entreprise n'a pas encore eu l'occasion de travailler avec la remise documentaire, et le participant pense que cela est dû à plusieurs facteurs.

Tout d'abord, il estime que le crédit documentaire est une méthode bien établie et largement utilisée dans le commerce international. L'entreprise a une expérience solide dans la gestion et la mise en place de crédits documentaires, ce qui a renforcé la confiance des parties prenantes et des partenaires commerciaux. De plus, le crédit documentaire offre une garantie de paiement

pour le vendeur, ce qui est un aspect crucial pour l'entreprise afin de minimiser les risques de non-paiement ou de paiement partiel.

Le participant reconnaît que la remise documentaire pourrait présenter certains avantages potentiels. Par exemple, elle pourrait être moins coûteuse et plus simple à mettre en place, car elle n'implique pas nécessairement l'intervention d'une banque émettrice. Cependant, en l'absence d'expérience pratique avec la remise documentaire dans l'entreprise, il est difficile de juger de sa compatibilité avec les besoins et les préférences de l'entreprise.

En conclusion, le crédit documentaire a été la méthode privilégiée dans l'entreprise pour sécuriser les paiements dans le commerce international, en raison de sa familiarité, de la garantie de paiement qu'il offre et de sa conformité aux réglementations internationales. Bien que la remise documentaire puisse présenter des avantages potentiels, il est difficile pour le participant de se prononcer sur son utilisation dans l'entreprise en l'absence d'expérience pratique avec cette méthode.

**Q4 :** Quels critères sont pris en compte lorsqu'il s'agit de choisir entre l'utilisation d'un crédit documentaire et d'autres options de financement pour les transactions commerciales internationales ?

Lors de l'entretien avec le directeur général, il a été souligné que lors du choix entre le crédit documentaire et d'autres options de financement, plusieurs critères importants sont pris en compte.

Tout d'abord, la sécurité des paiements est un facteur essentiel. Le crédit documentaire offre une garantie de paiement conditionnelle, ce qui réduit les risques de non-paiement ou de fraude. Cette sécurité accrue est particulièrement importante lorsqu'il s'agit de traiter avec de nouveaux partenaires commerciaux ou des pays où la stabilité financière peut être incertaine.

Ensuite, la complexité et les exigences documentaires associées à chaque option de financement sont évaluées. Si les exigences documentaires du crédit documentaire sont gérables et bien comprises, cette option est souvent considérée comme favorable, car elle offre un cadre bien défini pour les transactions internationales.

Le coût global de chaque option de financement est également pris en compte, y compris les frais bancaires, les coûts de conformité et les coûts de traitement. Bien que le crédit documentaire puisse entraîner des frais bancaires supplémentaires, ces coûts sont souvent

considérés comme un investissement dans la sécurité et la réduction des risques liés aux paiements internationaux.

De plus, la relation avec le partenaire commercial est évaluée, ainsi que les exigences spécifiques de chaque transaction. Dans certains cas, des considérations telles que la rapidité des paiements, la flexibilité des conditions ou les contraintes de temps peuvent influencer le choix entre le crédit documentaire et d'autres options de financement.

En conclusion, lors du choix entre le crédit documentaire et d'autres options de financement, la sécurité des paiements, la gestion des exigences documentaires, le coût global, la relation avec le partenaire commercial et les exigences spécifiques de la transaction sont tous des facteurs importants à prendre en compte. Une évaluation complète de ces critères nous permet de déterminer la meilleure option de financement pour chaque situation, en tenant compte de nos besoins en matière de sécurité, de conformité et de relations commerciales

**Axe 3 :** Évaluation des contrôles internes liés au crédit documentaire et optimisation des flux de trésorerie dans le cadre des opérations commerciales internationales.

**Q1:** Comment le département d'audit évalue-t-il l'efficacité des contrôles internes liés au crédit documentaire dans le cadre de ses activités de vérification ?

Selon le participant du département d'audit, l'évaluation de l'efficacité des contrôles internes liés au crédit documentaire démontre que l'entreprise a mis en place des mesures solides pour garantir la fiabilité et la conformité des transactions.

Les contrôles internes liés au crédit documentaire permettent de s'assurer que les opérations sont effectuées de manière appropriée et en conformité avec les politiques et les réglementations de l'entreprise. Grâce à ces contrôles, l'entreprise peut minimiser les risques de fraude, d'erreurs ou de non-conformité.

Le participant souligne que l'audit interne joue un rôle essentiel dans la vérification de la conformité aux procédures et aux réglementations liées au crédit documentaire. En effectuant des tests et des vérifications rigoureuses, le département d'audit peut identifier d'éventuelles lacunes ou faiblesses dans les procédures existantes et proposer des recommandations pour les améliorer.

L'évaluation des contrôles internes liés au crédit documentaire permet également de garantir la sécurité des paiements et de réduire les risques associés aux transactions internationales. En veillant à ce que les documents soient conformes aux exigences du crédit documentaire,

l'entreprise peut s'assurer que les paiements ne sont effectués qu'une fois que toutes les conditions ont été remplies.

Dans l'ensemble, selon le participant du département d'audit, l'évaluation de l'efficacité des contrôles internes liés au crédit documentaire démontre l'engagement de l'entreprise envers des pratiques commerciales solides et fiables. En assurant la conformité aux procédures et en minimisant les risques associés, les contrôles internes contribuent à renforcer la confiance des partenaires commerciaux et à garantir des transactions sûres et transparentes.

**Q2 :** Comment le département financier peut-il optimiser les flux de trésorerie en utilisant le crédit documentaire comme moyen de financement dans le cadre des opérations commerciales internationales ?

Selon le participant du département financier, l'utilisation du crédit documentaire offre des avantages significatifs en termes d'optimisation des flux de trésorerie de l'entreprise. En comprenant et en gérant efficacement les aspects financiers liés au crédit documentaire, le département financier peut améliorer la gestion des liquidités et maximiser les opportunités de croissance.

Tout d'abord, le crédit documentaire permet de planifier les flux de trésorerie de manière plus précise. En ayant une visibilité sur le moment où les paiements seront effectués, l'entreprise peut mieux anticiper ses besoins en liquidités et prendre des décisions éclairées en matière d'investissement, de financement et de gestion des fonds de roulement.

De plus, le crédit documentaire offre une certaine flexibilité en termes de conditions de paiement. Par exemple, il est possible de négocier des délais de paiement plus longs avec les fournisseurs, ce qui peut contribuer à améliorer la trésorerie disponible. En utilisant efficacement les délais de paiement et en optimisant la synchronisation des flux de trésorerie entrants et sortants, le département financier peut réduire les besoins de financement à court terme et optimiser l'utilisation des ressources financières de l'entreprise.

De plus, le participant mentionne que le crédit documentaire peut également faciliter l'accès à des sources de financement supplémentaires. En offrant une garantie de paiement sécurisée, le crédit documentaire peut attirer l'intérêt des institutions financières et les inciter à proposer des solutions de financement avantageuses pour l'entreprise. Cela peut se traduire par des conditions de crédit plus favorables, des taux d'intérêt réduits ou des lignes de crédit plus importantes, ce qui contribue à renforcer la position financière de l'entreprise.

En conclusion, selon le participant du département financier, l'utilisation du crédit documentaire permet d'optimiser les flux de trésorerie de l'entreprise. En offrant une meilleure visibilité sur les paiements, en offrant une certaine flexibilité en termes de conditions de paiement et en facilitant l'accès à des sources de financement supplémentaires, le crédit documentaire contribue à améliorer la gestion des liquidités et à maximiser les opportunités de croissance pour l'entreprise.

**Axe04 :** Les critères clés de choix d'une banque émettrice pour un crédit documentaire et les facteurs influençant la confiance dans la banque émettrice.

**Q1:** quelles sont les critères clés que vous considérez lors du choix d'une banque émettrice pour un crédit documentaire ?

Lors de l'entretien avec un participant du département finance et comptabilité, il a été souligné que plusieurs critères clés sont pris en compte lors du choix d'une banque émettrice pour un crédit documentaire. Tout d'abord, la réputation et la solidité financière de la banque sont des facteurs déterminants. Ils recherchent des banques avec une solide expérience dans le domaine des opérations internationales et une réputation positive en matière de traitement des crédits documentaires. La connaissance et le respect des règles et des normes internationales, telles que les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU 600), sont également importants pour assurer une gestion efficace du crédit documentaire.

De plus, ils évaluent les compétences et l'expertise de la banque dans leur secteur d'activité spécifique. Une compréhension approfondie de leurs besoins commerciaux et une connaissance des exigences documentaires spécifiques à leur industrie sont des facteurs qui influencent leur confiance dans la banque émettrice. Ils accordent également de l'importance à la qualité des services proposés par la banque, tels que la rapidité de traitement des transactions, la disponibilité d'une assistance dédiée et la technologie utilisée pour la gestion des crédits documentaires.

En fin de compte, ils recherchent une banque émettrice qui offre une combinaison de sécurité, d'expertise sectorielle et de services de haute qualité, afin de garantir un processus fluide et fiable dans l'utilisation du crédit documentaire. En mettant l'accent sur ces critères, ils s'assurent de travailler avec une banque qui répond à leurs besoins spécifiques et leur permet de mener leurs transactions internationales en toute confiance et efficacité.

## 5.1 Synthèse :

En conclusion, l'entreprise PMG privilégie le crédit documentaire en raison de ses nombreux avantages et de sa contribution significative au renforcement des relations commerciales internationales. Le crédit documentaire offre à PMG un moyen sécurisé et fiable de réaliser des transactions avec des partenaires commerciaux à l'étranger. En établissant des accords de crédit documentaire, PMG peut s'assurer que les paiements ne seront effectués que lorsque les documents requis, tels que les factures, les certificats d'expédition et les documents douaniers, sont présentés conformément aux termes convenus.

PMG accorde une grande importance au choix d'une banque émettrice de confiance. En sélectionnant une banque réputée et fiable, PMG peut être assurée que les transactions seront traitées de manière efficace et que les documents seront vérifiés avec rigueur. La confiance dans la banque émettrice est un facteur clé dans la décision de travailler avec le crédit documentaire, car elle garantit la bonne exécution des paiements et minimise les risques de fraude ou de non-paiement.

De plus, PMG bénéficie des mesures et initiatives visant à améliorer l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce international. Ces mesures comprennent l'automatisation des processus de traitement des documents, la simplification des procédures administratives. Grâce à ces améliorations, PMG peut réduire les délais de traitement, minimiser les erreurs et optimiser ses opérations commerciales.

Bien qu'il puisse y avoir certaines difficultés ou limitations lors de l'utilisation du crédit documentaire, telles que des délais prolongés ou des frais supplémentaires, PMG est en mesure de les surmonter grâce à sa connaissance approfondie du processus et à sa collaboration étroite avec les parties impliquées. L'expérience de PMG dans l'utilisation du crédit documentaire lui permet de naviguer efficacement à travers ces défis et d'en tirer le meilleur parti pour ses activités commerciales internationales.

Le crédit documentaire offre également à PMG une sécurité de paiement et une réduction des risques. En exigeant la présentation de documents conformes avant le paiement, PMG est protégée contre les risques liés à l'expédition de marchandises, à la conformité réglementaire et aux pratiques commerciales frauduleuses. Cette garantie conditionnelle de paiement permet à PMG de minimiser les risques financiers associés aux transactions internationales.

Dans l'ensemble, grâce à sa capacité à renforcer les relations commerciales internationales, à assurer des paiements sécurisés et à réduire les risques, le crédit documentaire s'avère être un choix préférentiel pour PMG. La société bénéficie de la confiance et de la sécurité offerte par le crédit documentaire, tout en tirant parti des mesures d'amélioration de l'efficacité et de l'optimisation des flux de trésorerie. C'est pourquoi PMG favorise le crédit documentaire dans ses opérations commerciales internationales.

L'analyse de l'entretien a suivi un processus structuré, débutant par une préparation minutieuse avec des objectifs clairement définis et une liste de questions pertinentes. L'entretien lui-même a commencé par une introduction, suivi de questions visant à recueillir des informations générales sur l'utilisation du crédit documentaire par PMG. Des questions spécifiques ont été posées pour approfondir la compréhension de l'expérience de PMG, y compris les avantages perçus, les critères de sélection des banques émettrices, les procédures suivies et les défis rencontrés. Les mesures prises pour améliorer l'efficacité du crédit documentaire ont été explorées, ainsi que les avantages et les limitations. L'entretien s'est terminé par des remerciements et la transcription précise des données a été analysée en profondeur pour identifier les tendances et les points clés. Cette approche rigoureuse a permis d'obtenir des informations précieuses sur l'utilisation du crédit documentaire par PMG dans le commerce international.

Grâce à cette étude, nous avons obtenu des informations précieuses sur la perspective de PMG concernant le crédit documentaire en tant qu'instrument de financement dans le commerce international. Les résultats ont révélé que PMG considère le crédit documentaire comme un moyen sécurisé et fiable de réaliser des transactions commerciales avec des partenaires étrangers. La confiance dans la banque émettrice et les mesures d'amélioration de l'efficacité ont été identifiées comme des facteurs clés dans la décision de choisir le crédit documentaire. Malgré certaines limitations, PMG reconnaît les avantages du crédit documentaire pour renforcer ses relations commerciales internationales.

## **Conclusion générale :**

Notre étude sur le crédit documentaire a mis en évidence l'importance de cette technique de paiement dans les transactions commerciales internationales. Le but de notre travail « le financement de commerce extérieur par crédit documentaire » est de permettre aux lecteurs de pouvoir cerner les opérations du commerce extérieur, d'assimiler les différents éléments concernant les instruments et techniques de paiements possibles auxquelles les entreprises font appel, et plus précisément à apprécier les conditions de traitement du crédit documentaire.

En examinant les fondements du commerce extérieur, nous avons pu mieux appréhender les éléments essentiels qui sous-tendent les échanges commerciaux internationaux. Nous avons pris en compte les incoterms et les contrats commerciaux, qui jouent un rôle primordial dans la définition des responsabilités et des obligations des parties impliquées dans les transactions internationales.

Nous avons également analysé les risques et les garanties associés au commerce extérieur, reconnaissant ainsi l'importance de mettre en place des mécanismes de protection et des instruments financiers adéquats pour atténuer ces risques et sécuriser les transactions.

Une analyse approfondie a été menée pour explorer les différents instruments et techniques de paiement utilisés dans le commerce international. Cette exploration nous a permis de mieux appréhender les options disponibles pour régler les transactions commerciales entre les parties impliquées.

Cette étude du crédit documentaire, comprenant son évolution historique, sa définition, ses différents types, les parties prenantes impliquées et les risques qui y sont associés, a renforcé notre compréhension de cet instrument. Cette connaissance approfondie permet aux entreprises de prendre des décisions éclairées concernant l'utilisation du crédit documentaire dans leurs transactions commerciales internationales. En considérant les risques et en garantissant des paiements sécurisés, elles peuvent minimiser les incertitudes et les défis liés aux échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

On a traité aussi divers aspects essentiels de cet instrument financier dans le contexte du commerce international. Nous avons examiné en détail son fonctionnement, les modes de réalisation, les limites, les mécanismes et le déroulement. Nous avons souligné l'importance de la procédure Swift pour une gestion efficace des transactions.

Nous avons formulé une problématique claire sur le sujet, qui se présente comme suit : "**Est ce que le crédit documentaire est un instrument efficace dans le financement du commerce international ?** " notre objectif à travers cette problématique est d'étudier et d'analyser les différentes facettes de cet instrument financier dans le contexte du commerce international

Pour faire cette étude, nous avons opté pour deux études d'analyse. La première est d'analyser la domiciliation et le message Swift en suivant plusieurs étapes. Tout d'abord, nous avons étudié attentivement le contenu et la structure du message SWIFT, en extrayant les informations pertinentes pour notre analyse. Ensuite, nous avons identifié les détails de la demande de domiciliation, En analysant le mécanisme du crédit documentaire à partir de ces informations, nous avons pu comprendre et expliquer son fonctionnement, mettant en évidence des aspects tels que la sécurité des paiements, la conformité aux règles internationales et la gestion des délais et des transactions. Enfin, en évaluant les avantages du crédit documentaire basés sur notre analyse, nous avons souligné son rôle crucial dans le financement extérieur, offrant une sécurité financière, une protection contre les risques et une gestion optimale des opérations dans le contexte du commerce international.

La deuxième étude est qualitative. Grâce à ces résultats, nous sommes en mesure de confirmer les deux hypothèses formulées dans notre étude.

L'analyse de message Swift et la domiciliation confirme que le crédit documentaire répond au règlement de conformité internationale.

Les résultats de l'entretien ont confirmé que le crédit documentaire représente une garantie en matière de sécurité pour PMG. Les avantages perçus, tels que la protection contre les risques de non-paiement et les pratiques frauduleuses, ont été soulignés par l'entreprise. Ces résultats renforcent notre compréhension de l'importance et de l'efficacité du crédit documentaire en tant qu'instrument de financement dans le commerce international

Après avoir examiné notre recherche, nous avons identifié certains aspects qui requièrent des améliorations afin de renforcer la stratégie de PMG :

Établir des partenariats avec des assureurs spécialisés : Collaborer avec des compagnies d'assurance spécialisées dans les risques liés au crédit documentaire. Ces partenariats permettront à PMG d'obtenir une protection supplémentaire contre les risques commerciaux et d'accéder à des outils d'évaluation des risques plus avancés.

Développer des partenariats avec des fournisseurs de technologies financières (fintech) : Collaborer avec des fintechs spécialisées dans le crédit documentaire pour bénéficier de solutions innovantes telles que l'automatisation des flux de travail, l'intelligence artificielle ou la vérification numérique des documents. Cela améliorera l'efficacité des processus et réduira les coûts opérationnels

Mettre en place des processus internes robustes : Développer des procédures internes claires et bien définies pour la gestion des crédits documentaires, incluant des contrôles de qualité rigoureux lors de la préparation et de la présentation des documents. Cela contribuera à minimiser les erreurs et les risques de non-conformité.

Les limites :

Premièrement, nous devons reconnaître que la taille de notre échantillon était limitée. Bien que nous ayons mené des entretiens approfondis avec un groupe sélectionné de participants, il aurait été souhaitable d'inclure un échantillon plus large pour obtenir une gamme plus diversifiée de perspectives

Nous reconnaissons également la subjectivité inhérente aux réponses fournies lors des entretiens. Malgré nos efforts pour maintenir l'objectivité, il est possible que les opinions des participants aient été influencées par des facteurs personnels ou des préjugés. Nous avons pris des mesures pour atténuer cet aspect, mais il est essentiel de garder à l'esprit que les réponses peuvent être teintées par des expériences individuelles ou des préférences personnelles.

Il est important d'être conscient de ces facteurs lors de l'interprétation des résultats et de reconnaître que des limites méthodologiques et pratiques peuvent exister dans toute étude scientifique.

Dans le cadre de notre mémoire de fin d'étude sur le financement extérieur par le crédit documentaire, nous souhaitons proposer deux autres thèmes à améliorer pour les futures promotions. Voici deux suggestions de thèmes complémentaires à notre sujet principal :

Thème 01 : Analyse des fraudes dans les opérations de crédit documentaire.

Ce sujet de recherche se concentrera sur l'étude approfondie des fraudes liées aux opérations de crédit documentaire. L'objectif principal sera d'analyser les différentes formes de fraudes qui peuvent survenir dans le processus du crédit documentaire, telles que les documents falsifiés, les manipulations de documents et les transactions frauduleuses.

Thème 02 : L'impact des nouvelles technologies sur le financement par crédit documentaire

Ce thème mettrait l'accent sur l'évolution des technologies telles que la blockchain, l'intelligence artificielle et l'automatisation des processus dans le domaine du crédit documentaire. Vous pourriez explorer comment ces avancées technologiques transforment les pratiques de financement et quels sont les avantages et les défis associés à leur adoption.

## **Les Annexes :**

Annexe 1 : Demande de domiciliation

The image part with relationship ID '2025' was not found in the file.

The image part with relationship ID 6203 was not found in the file.

Annexe 2 :Attestation de libre commercialisation dans le pays d'origine ou/et de provenance de produits exportés vers l'Algerie



 The image part with relationship ID 4551 was not found in the file.

### Annexe 3: Attestation de la taxe de domiciliation

 The image part with relationship ID 62821 was not found in the file.

## Annexe 4 : Message SWIFT

 The image part with referencing ID (003) was not found in the file.

The image part with referencing ID (00) was not found in the file.

 The image part with relationship ID 6103 was not found in the file.

## Annexe5:facture pro forma

 The image part with referencing ID (003) was not found in the file.

## Annexe 6: Guide d'entretien

Ce mémoire porte sur le sujet du financement extérieur par crédit documentaire. Nous avons choisi le thème du crédit documentaire pour ce mémoire de fin d'études, car nous sommes conscients de l'importance de cet instrument financier dans le commerce international. En étudiant le crédit documentaire, nous souhaitons approfondir notre compréhension des mécanismes de sécurisation des paiements et de réduction des risques dans les transactions commerciales internationales.

**Axe 01 :** Les avantages et l'efficacité du crédit documentaire dans le commerce international.

**Q1 :** comment le crédit documentaire va-t-il contribué à renforcer les relations commerciales avec vos partenaire internationaux ?

**Q 2 :** quelles mesures ou initiative pensez-vous pourraient être prises pour améliorer l'efficacité du crédit documentaire dans le financement du commerce international ?

**Q3:** Quel est l'impact du crédit documentaire sur la sécurité des paiements et la réduction des risques dans le domaine du commerce internationale ?

**Axe 02 :** Comparaison des méthodes de paiement internationales et les défis associés

**Q1 :** Quelles sont les principales difficultés ou limitations auxquelles les entreprises peuvent être confrontées lorsqu'elles utilisent le crédit documentaire dans le cadre de leurs transactions commerciales internationales ?

**Q2 :** Dans quelles circonstances le crédit documentaire n'est-il pas le mode de financement le plus approprié pour les transactions commerciales internationales ?

**Q3 :** Quelles sont les différences et les similitudes entre le crédit documentaire et la remise documentaire, et comment ces deux méthodes de paiement sont utilisées dans le contexte du commerce international ?

**Q4 :** Quels critères sont pris en compte lorsqu'il s'agit de choisir entre l'utilisation d'un crédit documentaire et d'autres options de financement pour les transactions commerciales internationales ?

**Axe 3 :** Évaluation des contrôles internes liés au crédit documentaire et optimisation des flux de trésorerie dans le cadre des opérations commerciales internationales.

**Q1:** Comment le département d'audit évalue-t-il l'efficacité des contrôles internes liés au crédit documentaire dans le cadre de ses activités de vérification ?

**Q2 :** Comment le département financier peut-il optimiser les flux de trésorerie en utilisant le crédit documentaire comme moyen de financement dans le cadre des opérations commerciales internationales ?

**Axe04 :** Les critères clés de choix d'une banque émettrice pour un crédit documentaire et les facteurs influençant la confiance dans la banque émettrice.

**Q1:** quelles sont les critères clés que vous considérez lors du choix d'une banque émettrice pour un crédit documentaire ?

## **Bibliographie :**

Ouvrage :

- Bénét(P) : Le commerce international, Editions Economica, 2012, Rome
- CHOMENTOWSKI (EDITH), LEIMBACH (Martine) : *le crédit acheteur international*, 2011, RB édition, paris
- GHISLAINE (Legrand), HUBERT (Martini) : *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999
- GARSUAULT(P), PRIAMI(S) : *Opérations bancaires à l'international*, édition revue, 2em édition, 2015, paris
- H (martini) et (g) Legrand « gestion des opérations import-export », édition Dunod paris 2008
- Joël (Bessis) : *Gestion des risques internationaux*, Edition Dunod, New York 2013
- JEFF,(M) : *International Financial Management*, cengage Learning éditions ,14em édition, Boston,2020
- J.M.(Benammar) : *Techniques du commerce international* édition Techniplus.Yvelines, 1995

- KOSHAL(Nisha s) : *understanding letter of credit* ,1st edition, Notion press ,2017
- LEBOITEUX, (D) : *Trade of finance principes et fondamentaux*, RB editions , 3em édition , Florida Etats-Unis,2020
- LEGRAND (Ghislaine),MARTINI (Hubert) : *commerce international*, Dunod, France ,2010
- LAZARY(M) :*le commerce international*. Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.
- LUCIAS (L) , JOSYLINE (M) : *vendre plus acheter mieux à l'international*,Dunod,France,2018
- NGUYEN-the Madeleine : *The importer*, édition d'organisation, 4em édition, sanfransisco,2011
- NAJI (I) : *le commerce international : théorie, technique et application*, Edition Dunod, Paris 2005,
- PAUL (Krugman), MAURICE (Obstfeld) et MARC (Melitz) : *Économie internationale*, éditions Pearson, France, 2018
- PRESSCOTT (B) :*Letters of credit* ,2022 , etidition legare street press, new york
- ROUX, (Michel) : *Optimisé votre plateforme logistique*, éditions d'organisations, 4em édition, France
- RICHARD (Apostolik) :*Foundation of financial risk* ,2em édition,wiley editions, 2015
- RUPNARAYAN (Bose) :*Letters of credit* ,Notion press , 2020
- VERBLOG ,(M), : *les documents du commerce international* , Edition Publibook, Paris 2012

#### Webographie :

- <https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/2021-02/01/annexe-4-fiche-technique-les-nouvelles-regles-incoterms-2020.pdf>
- <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement>
- <https://www.linkedin.com/in/sevenpillars7p/?originalSubdomain=dz>
- <https://jobphoning.com/dictionnaire/organigramme#>

Autres sources :

- International chambre of commerce 2020th Edition (Septembre 10,2019)
- Fiche technique “les nouvelles règles incoterms 2020 et la valeur en douane”
- Fiche technique : *les nouvelles règles incoterms 2020 et la valeur en douane,2020*
- Internationl chamber of commerce 2020th edition (Septembre 10,2019)
- OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office national des publications universitaires, Alger, 2005,
- manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002
- documents de la banque populaire
- Informations divulguées par le personnel de l’entreprise
- Document interne de l’entreprise (Etude technico-économique, création d’une unité de fabrication d’habillement et de chaussures)
- Document interne de l’entreprise

Introduction générale :	1
Chapitre 01 : univers conceptuel du commerce extérieur	4
Section 1 : les fondements du commerce extérieur	5
1 Définition du commerce extérieur :	5
2 Les documents usuels dans le commerce extérieur :	5
2.1 Les documents prix :	5
2.1.1 Facture pro forma :	5
2.1.2 Facture définitive :	6
2.1.3 Facture provisoire :	6
2.1.4 Facture consulaire :	6
2.2 Les documents de transports :	6
2.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading) :	7
2.2.2 La lettre de transport aérien (Airway bill) :	10
2.2.3 Le duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI) :	10
2.2.4 La lettre de transport routier :	11
2.2.5 Le récépissé postal :	11
2.3 Les documents d'assurance :	12
2.3.1 La police au voyage :	12
2.3.2 La police flottante ou d'abonnement :	12
2.4 Les documents douaniers :	12
2.5 Les documents divers :	13
2.5.1 Certificat d'origine :	13
2.5.2 La liste de colisage :	14
2.5.3 Le certificat d'inspection, de contrôle qualité, d'analyse sanitaire ou phytosanitaire :	14
Section 02 : les incoterms et le contrat commercial	15
1 Définition des incoterms :	15

2	La réforme des Incoterms® 2020 :.....	17
2.1	Les Incoterms® multimodaux : .....	17
2.1.1	Les Incoterms® EXW et FCA : .....	18
2.1.2	Les Incoterms® CPT et CIP : .....	19
2.1.3	Les Incoterms® DAP, DPU et DDP : .....	20
2.2	Les Incoterms® maritimes :.....	21
2.2.1	Les Incoterms® FAS et FOB : .....	22
2.2.2	Les Incoterms® CFR et CIF :.....	22
2.3	Les principaux changements des Incoterms® 2020 : .....	22
3	Le contrat commercial :.....	24
3.1	Les parties :.....	24
3.2	L'OBJET : .....	25
3.3	Les clauses importantes du contrat international : .....	25
3.3.1	Le montant de la transaction :.....	26
3.3.2	Les modalités de paiement : .....	26
3.3.3	Les modalités de livraison :.....	27
3.3.4	Les pénalités et les garanties : .....	27
3.3.5	Le règlement des différends :.....	27
3.3.6	L'entrée en vigueur du contrat : .....	28
3.3.7	La possession des biens : .....	28
3.3.8	Le droit applicable et la langue :.....	28
3.3.9	La résiliation du contrat : .....	28
1	Les risques :.....	29
1.1	Le risque commercial :.....	29
	Causes du risque commercial : .....	29
1.1.1	Conséquences du risque commercial : .....	29
1.1.3	Mesures de prévention du risque commercial : .....	30
1.2	Le risque politique : .....	30
1.2.1	Causes du risque politique :.....	31
1.2.2	Conséquences du risque politique :.....	31
1.3	Le risque de non-transfert :.....	32
1.3.1	Causes du risque de non-transfert :.....	32
1.3.2	Conséquences du risque de non-transfert :.....	33
1.3.4	Mesures de prévention du risque de non-transfert :.....	33
1.4	Le risque de catastrophe naturelle :.....	33
1.5	Le risque de change : .....	34

1.5.1 Mesures de gestion du risque de change :	34
1.6 Le risque de transaction :	35
1.7 Le risque de perte de compétitivité :	35
1.8 Le risque juridique :	36
1.8.1 Définition :	36
1.8.2 Les conséquences du risque juridique :	37
1.8.3 Mesures de prévention et de gestion du risque juridique :	37
2 Les Garanties :	38
2.1 La garantie de soumission (BID BOND) :	38
2.2 La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :	38
2.3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :	38
2.4 La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance :	38
Chapitre 02 : le financement des opérations du commerce extérieur	40
Section I : généralité sur les instruments et les techniques de paiement	41
1 Les instruments de paiement :	41
1.1 Le chèque :	41
1.1.1 Le chèque d'entreprise :	41
1.1.2 Le chèque de banque :	41
1.2 Le virement international :	43
1.2.1 Définition :	43
1.3 Lettre de change :	45
1.3.1 Définition :	45
1.3.2 Les mentions obligatoires de la lettre de change :	46
1.4 Le billet à ordre :	48
1.4.1 Définition :	48
1.4.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre	48
2 Les techniques de paiement :	50
2.1 La remise documentaire :	50
2.1.1 Définition :	50
2.1.2 Les intervenant :	51
Schéma 1 : le mécanisme de remise documentaire	51
3 Le coût de la remise documentaire :	53
3.1 L'encaissement direct :	54
3.1.1 Définition :	54
3.2 Avantages d'un encaissement direct :	55
3.3 Inconvénients d'un encaissement direct :	55

4	Le crédit documentaire :	55
Section 2 : présentation et mécanisme du crédit documentaire		57
1	Historique :	57
2	Définition de crédit documentaire :	58
3	Types de crédits documentaires :	59
3.1	Le crédit documentaire révocable :	59
3.2	Le crédit documentaire irrévocable :	59
3.3	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :	60
4	Les intervenants dans le crédit documentaire :	60
5	Les risques de crédit documentaire :	61
5.1	Risques pour le banquier donneur d'ordre :	61
5.2	Risques pour le banquier correspondant :	62
6	Crédits documentaire spéciaux :	63
6.1	Crédit documentaire transférable :	63
6.2	Crédit adossé (back to back) :	64
6.3	Crédit revolving :	66
6.4	Le crédit documentaire red clause	66
Section 3 : le déroulement et la réalisation du crédit documentaire		67
1	Modes de réalisation :	67
1.1	Paiement à vue :	67
1.2	Paiement différé :	68
1.3	Paiement par acceptation d'une lettre de change :	68
1.4	Paiement par négociation :	68
2	Les limites de crédit documentaire :	70
3	Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire	71
3.1	La demande d'ouverture :	71
3.2	L'ouverture du crédit documentaire :	72
3.3	La collecte des documents :	72
3.4	Le dénouement :	72
4	Procédure Swift :	73
4.1	Définition :	73
Section 1 : présentation de l'entreprise d'accueil PMG		76
1	Historique :	76
1.1	Ses filiales :	77
1.2	PMG et l'évènementiel :	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2	L'organigramme de l'entreprise :	78

Section 02 : réalisation du crédit documentaire avec l'entreprise PMG .....	83
1 Domiciliation : .....	83
1.1 Analyse de domiciliation : .....	83
2 Déroulement de crédit documentaire : .....	84
2.1 Analyse des éléments supplémentaires de la demande de crédit documentaire : .....	87
3 Analyse de l'attestation de libre commercialisation pour les produits de la marque Lacoste exportés vers l'Algérie : .....	88
4 Message Swift : .....	89
5 Résultat de l'analyse : .....	92
Section 03 : Etude qualitative .....	95
1 L'objectif de l'étude : .....	95
2 Définition du guide d'entretien : .....	95
3 Choix du type d'étude : .....	96
4 Échantillonnage : .....	97
5 Résultat de l'entretien : .....	98
5.1 Synthèse : .....	107
Conclusion générale : .....	109
Les Annexes : .....	113
Bibliographie .....	123