

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales D'Alger

EHEC

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

Option: Affaires Internationales

Thème :

**Le Financement du Commerce Extérieur
par le Crédit Documentaire par les Banques
Algériennes**

**ETUDE DE CAS : La Banque National
d'Algérie**

Elaboré par :

M^{elle}. Manel LAASSIS

Encadreur :

Mr. MESBAH Abdelmadjid

Maitre assistant

**3^{ème} promotion
Juin 2016**

Ecole Des Hautes Etudes Commerciales D'Alger

EHEC

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

Option: Affaires Internationales

Thème :

**Le Financement du Commerce Extérieur
par le Crédit Documentaire par les Banques**

Algériennes

**ETUDE DE CAS : La Banque National
d'Algérie**

Elaboré par :

M^{elle} Manel LAASSIS

Encadreur :

Mr. MESBAH Abdelmajid

Maitre assistant

3^{ème} promotion

Juin 2016

Dédicaces

Je dédie ce travail à l'homme du mon cœur 'mon Papa', à qui je présente ma reconnaissance éternelle et ma profonde gratitude pour les sacrifices qu'il a supporté pour mon éducation et ma formation.

A ma chère maman Souad qui m'a fortement soutenue tout le long de mon cursus.

A mes frères Azzedine, Mehdi et ma petite sœur Amira « futur médecin » qui ont constamment été là pour moi.

A ma grand-mère pour son soutien, ses prières Pour ma réussite.

A ma tante Wided chez qui j'ai trouvé l'aide dont j'avais besoin, et qui était toujours là à me conseiller et encouragé.

A toutes mes amies Roumaissa, Chaima, Khadija, Khouloud, Asma, Marwa, Hanen, Manel qui je les remercie pour les beaux moments que nous avons passé ensemble.

Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce projet de fin d'études.

Remerciements

Je tiens à remercier en tout premier lieu DIEU tout puissant de nous m'avoir donné la volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.

J'adresse mes vifs remerciements tout d'abord à mon encadreur, Mr. MESBAH qui m'a formulé ses précieux conseils et qui m'a facilité la tâche par ses recommandations et ses orientations.

Je remercie notre sympathique promotrice, Mme NEDJARI Amina qui m'a guidé pour améliorer mon travail ainsi que Mr. BERKANE Mouhemed et tout l'ensemble du personnel de la « Banque nationale d'Algérie » agence Kolea 441.

Ainsi je tiens vraiment à remercier toute personne ayant apporté son assistance de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.

En fin, je présente également mes remerciements envers tous les enseignants et l'équipe de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales « EHEC ».

*Merci
Manel*

Résumé

Le commerce extérieur englobe l'ensemble des transactions commerciales définies en matière des échanges commerciaux entre des pays donnés à travers le monde dans le cadre de mouvements des marchandises appelées : importations et exportations.

Ces échanges aussi massifs et variés en gammes sont soumis à des directives juridiques et protocolaires propres à chaque pays.

Ces transactions se distinguent par leur masse monétaire très énorme qui oblige un strict contrôle des mouvements de flux réels engagés pour la concrétisation de ces échanges. Cet état de fait est sujet à multiples risques nécessitant des outils de protection appelés : modes de financement. Ceux-ci éliminent un ensemble de risques et offrent un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Mon travail s'est axé essentiellement sur la bonne connaissance des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international, les techniques et les instruments de paiement utilisés, en se basant principalement sur l'application du crédit documentaire. L'objectif est d'étudier leur efficacité sécuritaire, de déterminer leur coût, et d'établir un tableau comparatif de leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats sur leur imposition retenue comme seul moyen de paiement par les organismes financiers (banques) en Algérie.

On conclue par la domiciliation bancaire reconnue comme avant-garde à toute opération du commerce international pour toute estimation ou évaluation par le banquier chargé du suivi du dossier pour chaque transaction commerciale de son client, après vérification de tous les éléments constituant du contrat.

Termes clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation (court terme, moyen et long terme), les techniques de paiements à l'international (transfert des fonds, devises), incoterms, le contrat international, la domiciliation bancaire, l'imposition du crédit documentaire.

Abstract

Foreign trade encompasses all business transactions defined in terms of trade between the countries given worldwide in the context of movement of goods called: imports and exports.

such as massive and varied exchanges ranges are subject to legal and formal guidelines in each country.

These transactions are characterized by very huge money supply that requires strict monitoring of actual flows of movements committed to the realization of these exchanges.

This fact is subject to multiple risks requiring protection tools called: financing. They eliminate a number of risks and offer maximum assurance to importers and exporters.

My work focuses primarily on the knowledge of aspects related to foreign trade, the requirements of international contract, technical and payment instruments used, based primarily on the application of credit.

The objective is to study their security effectiveness, determine their cost, and establish a comparative table of their pros and cons and analyze the results on their tax withholding as a sole means of payment by financial institutions (banks) in Algeria.

It concluded with the debit recognized as the vanguard in any operation of international trade to any estimate or assessment by the bankers responsible for monitoring the business transaction record for each of his client, after checking all the elements constituting the contract.

Key terms: documentary credit, documentary collections, import, export (short, medium and long term), international payment techniques (transfer of funds, currency), Incoterms, international contracts, the direct debit, the credit tax documentary.

Liste des figures :

	Page
Chapitre II :	
Figure N° 01 : Schéma représentatif d'un crédit documentaire	55
Figure N° 02 : Schéma représentatif d'une opération d'affacturage.....	61
Figure N° 03: représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance crédit.....	62
Figure N° 04 : Schéma représentatif d'un crédit acheteur.....	65
Chapitre III :	
Figure N°05 : Organigramme général de la BNA.....	72
Figure N°06 : Organigramme de l'agence principale KOLEA 441	77
Figure N° 07 : schémas représentatif du déroulement de crédit documentaire.....	85

Liste des tableaux :

Page

Chapitre I :

Tableau N° 1 : Les dernières modifications des incoterms.....17

Tableau N°02: Les différents incoterms 2010.....20

Chapitre II :

Tableau N°03 : Les avantages et inconvénients de l'affacturage.....62

Tableaux N°04 : Avantages et Inconvénients du crédit fournisseur.....64

Tableau N°05 : Avantages et inconvénients du crédit acheteur.....66

Chapitre III :

Tableau N°06 : La constitution de la commission de domiciliation.....80

Tableau N° 07 : Comptabilisation des commissions.....83

Tableau N° 08 : Analyse et étude de processus de mise en œuvre du crédit documentaire...87

Liste des abréviations :

Abréviations	Signification
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.
BNA	Banque Nationale d'Algérie.
CCI	Chambre de Commerce International.
CFR	coût et frais port de destination convenu.
CIP	Corporate and investment banking.
CIF	Coût assurance frais port de destination.
CIP	Port payé assurance comprise jusqu'au lieu de destination convenu
CPT	Port pays jusqu'à le lieu de destination convenu.
CREDOC	Crédit documentaire.
D/A	document contre Acceptation.
D/P	Document contre Paiement.
D 10	Document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
DA	Dinars Algérien.
DAF	Rendu à la frontière.
DAP	Rendu au lieu de destination, lieu convenu.
DAT	Rendu au terminal convenu au port ou au lieu de destination.
DDP	Rendu droit acquittés, lieu de destination.
DDU	Delivered duty unpaid= Rendu non dédouané.
DEQ	delivered ex quay = Rendu à quai.
DES	Delivery Ex ship = Rendu au navire.
DMFE	direction des mouvements financiers extérieurs.
DLVI	Le Duplicata de Lettre de Voiture Internationale.
EUR	EURO.
FAC	Free alongside ship Le Long Navire Port d'Embarquement Convenu.
FCA	Lieu de Livraison Convenu.
FDI	Fiche de contrôle des importations à délais normale.
FDIP	Fiche de contrôle des importations à délais spéciale.
Formule 04	Formule de règlement de la banque centrale.
FOB	Free On Board (Chargé à board Port d'Embarquement Convenu).
INCOTERMS	International Commercial Terms.
L /C	Lettre de crédit.
LTA	Lettre de Transport Aérien.
LVF	Lettre de voiture ferroviaire.
MT	Moyen Terme.
NIF	Numéro d'identification Fiscal.

PREG	Provision retenue en garantie.
REMDOC	Remise documentaire.
RUU	Règles et Usances Uniformes.
SBOE	Service back-office étranger
SFOE	Service front office étranger
SWIFT	Society for world wild interbank financial telecommunication.
TTC	Tout Taxes comprise.
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

Chapitre I: Généralités sur le commerce extérieur

Section 1: Le contrat de commerce international et Les documents commerciaux dans le commerce extérieur	07
Section 2 : Les incoterms	16
Section 3: La Domiciliation bancaire.....	24

Chapitre II: les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international

Section 1: Les instruments de paiement internationaux.....	37
Section 2 : Les techniques de paiement à l'international	42
Section 3 : Le financement du commerce extérieur.....	56

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Section1: Présentation de l'organisme d'accueil.....	69
Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.....	79
Section 3 : Analyse des étapes du crédit documentaire.....	89

Conclusion générale.



***Introduction
Générale***

Introduction Générale

La mondialisation de l'économie à l'échelle planétaire est vue comme un tsunami dévastateur envahissant les marchés mondiaux provoquant un besoin stressant des pays ne disposant pas de certains produits nécessaires pour satisfaire leur marché local. Cette situation est le résultat de ce déséquilibre mondial entre pays riches et pays pauvres. Ce déséquilibre quelques fois programmé est devenu actuellement incontournable et une obligation pour les échanges économiques internationaux.

Le commerce international est une activité complexe qui comporte plusieurs risques. En effet, insolvabilité de l'acheteur, émeutes, grèves, qualité déficiente des marchandises, services non prestés, erreurs techniques, limitations imposées aux transactions en devises, fraude, organisation défaillante des transports, etc. sont des facteurs qui peuvent engendrer de graves conséquences aussi bien pour l'exportateur que pour l'importateur.

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle du paiement), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires

Le crédit documentaire demeure le moyen de paiement qui offre plus de sécurité et de confiance et a l'avantage de garantir les intérêts divergents des deux (02) parties contractantes (le vendeur et l'acheteur).

Le crédit documentaire est une technique sécurisante, il est basé sur l'intérêt de l'exportateur pour être payé, et celui de l'importateur pour recevoir dans les délais contractuels, la marchandise commandée conformément au contrat conclu entre les deux parties.

Depuis 2009, l'Algérie a opté pour la politique des paiements des importations ne peut être effectuée que par le crédit documentaire. Le règlement du crédit documentaire reste subordonné à la présentation, par le fournisseur (exportateur) d'un certificat de contrôle de la qualité de la marchandise.

Introduction Générale

Le choix de notre thème n'est pas le produit d'un quelconque hasard mais plutôt lié à la situation particulière de l'Algérie dont la croissance économique a de tout temps été assuré dans le cadre du commerce extérieur. Mais voilà que de nos jours avec la problématique du tarissement des ressources provenant essentiellement des exportations des hydrocarbures des dispositions ont été prises pour que le système de financement des opérations du commerce extérieur soit plus performant.

Notre travail a voulu s'intéresser à mettre en évidence la problématique suivante :

En quoi le crédit documentaire contribue-t-il à l'efficacité des importations en Algérie ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les changements du système bancaire Algérien et comment a été marquée l'évolution de la réglementation Algérienne de commerce extérieur ?
- Quels sont les moyens de paiement de commerce extérieur ?
- Quel est le rôle de la banque Algérienne dans le financement des opérations du commerce extérieur ?

Pour pouvoir répondre à ses questions nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- Les techniques de paiement sont des moyens crédibles et aident le développement du commerce extérieur ;
- Le crédit documentaire c'est le moyen de paiement qui permet d'éviter les risques de combler les besoins et les attentes d'importateur et d'exportateur ;
- Les banques jouent un rôle très important et d'accompagnant des exportateurs et des importateurs dans leur transaction avec l'étranger ;
- Les délais de mise en œuvre du crédit documentaire constituent souvent un obstacle à l'efficacité de l'importation.

Pour pouvoir répondre à notre principale problématique, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires.....), et nous avons réalisé un stage pratique de fin d'étude au niveau de l'agence BNA 441 KOLEA, dont l'objectif principal est de consulter le déroulement du crédit documentaire pour savoir la dimension de satisfaction de parties contractantes par le crédit documentaire.

Introduction Générale

Les méthodes que nous avons choisi sont : une méthode descriptive, basée sur la documentation interne de la banque, et une autre méthode analytique par un traitement d'un entretien sur le crédit documentaire pour atteindre le but final de cette étude. Nous allons structurer notre mémoire en trois chapitres :

Chapitre I : nous aborderons des généralités du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale.

Chapitre II : il sera consacré à mettre en évidence les différents modes et techniques de paiement utilisés dans le commerce extérieur.

Chapitre III : il constitue le cas pratique, nous allons traiter le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque et l'analyse d'un guide d'entretien avec les clients sur l'imposition du crédit documentaire.

Et en fin, en conclusion nous essayerons de mettre en évidence les éléments les plus pertinents de notre recherche résultant du cadre de notre analyse.



Chapitre I
Généralités sur le
Commerce Extérieur

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Introduction :

Le développement rapide du commerce extérieur et les échanges internationaux sont propulsés à une échelle très élevée et détiennent les sphères de la politique économique.

La crédibilité de tout acte du commerce international se conjugue par l'élaboration et la signature d'un contrat entre deux ou plusieurs parties avec un commun accord et s'engagent au respect pour la conclusion d'une transaction clairement déterminée.

Le développement du commerce mondial est sujet à de multiples remparts logistiques relatifs au transport, son organisation, l'assurance des marchandises transportées, problèmes de langues, l'éloignement géographique et de la différence des législations. Ainsi, la division et le transfert des risques est souvent source de conflits entre les contractants. Pour élucider toutes confusions, incertitudes et erreurs d'interprétations et d'appréciations, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a normalisé les usages en actualisant un langage codifié appelé : (Incoterms) pour simplifier les conditions de livraison.

Différentes formules sont introduites dans le commerce extérieur au titre de guide de toute opération commerciale, achat ou vente, importation ou exportation qui oblige une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient comme intermédiaire entre les deux parties.

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera scindé de la manière suivante :

- **Section 1 :** Le Contrat de commerce international et Les documents commerciaux dans le commerce extérieur ;
- **Section 2 :** Les Incoterms ;
- **Section 3 :** La Domiciliation bancaire.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Section 1 : Le Contrat Du Commerce International et les documents

commerciaux :

Toute opération commerciale internationale est conclue généralement par l'élaboration d'un contrat d'accord entre deux parties pour une transaction de vente. Afin d'éviter des désagréments et préserver les intérêts des cocontractants, la rédaction du contrat doit être minutieuse en s'assurant au maximum de précisions. Pour se faire, les aspects fondamentaux liés au *contrat de commerce international* obligent leurs maîtrises.

1. Définition du contrat commercial international :

Le contrat est « *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.* »¹ Ainsi, il n'est considéré valable que par la réunion des conventions suivantes² :

- La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et l'acceptation de ce qui est proposé par l'autre.
- L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

2. La formation du contrat :

Deux cas de figure sont à distinguer, selon lesquels l'accord prend ou non la forme d'un contrat rédigé :³

2.1. Cas de contrat rédigé :

La faveur de l'écrit paraphé en commun accord est souhaitée, mais cette procédure considérée comme lourde est exigée mais indispensable pour des contrats importants. L'accord de volonté se manifeste dans ce cas par la signature conjointe d'un même document.

¹ Article 54 du code de commerce algérien.

² BOUCHALET (S) : « *le commerce international, mémoire de fin d'étude* », ESB 5^{ème} promotion, 2003, P.5.

³ PAVEAU(J), DUPHIL (F) et autres : « *exporter* », Edition FOUCHER, 24^{ème} Edition, malakoff, 2013, P.466.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

2.2. Absence de contrat rédigé :

Dans de très nombreuses circonstances, le contrat est établi, non pas par la rédaction d'un document conjoint, mais par des échanges de correspondances : facture *pro forma*, offre de services, bon de commande, accusé de réception de commande, ...etc.

Généralement, l'opération débute par une commande établie sur la base d'un catalogue ou un bordereau des prix ; parfois, elle fait référence à un accord cadre ou contrat cadre, ou à un contrat de distribution. Dans tous ces cas, se pose alors le problème de la formation et du contenu exact du contrat.

3. Effets du contrat du commerce international :

3.1. Les obligations de l'acheteur :

L'acheteur doit satisfaire le paiement des marchandises suivant les conditions requises¹. Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante"², tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

3.2. Obligations du vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais contractuels et à la destination prévue ;
- Remettre les documents y afférant aux marchandises expédiées.

3.3. Transfert de propriété et des risques :

Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise. Les risques sont communément transférés au moment où l'acheteur retire les marchandises³. Mais la complexité des opérations du commerce extérieur, le caractère unique de chaque opération et les multiples modes de transport contemporains existants, le transfert de propriété n'équivaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques, aussi il appartient aux parties de préciser le moment de transfert des risques en utilisant par exemple les clauses définies dans les INCOTERMS.

¹ Convention de Vienne du 11 Avril 1980, Article 54.

² Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933.

³ Article 69 de la convention de Vienne.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

4. Contenu et forme du contrat international:

Il doit préciser¹ :

- Les références de l'exportateur ;
- Les références de l'acheteur potentiel ;
- Les produits (poids, quantités, prix) ;
- Le délai de livraison et point de départ de ce délai ;
- Les conditions de livraison ;
- Les conditions de paiement ;
- La devise de facturation et le montant total de l'offre.

5. Les principales clauses du contrat international:

Elles se rapportent globalement sur les clauses de portée générale et celles d'aspects commerciaux et économiques.

5.1. Clauses de portée générale :

Parmi ces clauses on cite quelques points :

- Désignation des contractants ;
- Entrée en vigueur du contrat et langue de référence ;
- Durée et objet du contrat.

5.2. Clause de portée économique :

Certains points délicats sont à traiter minutieusement avant toute transaction internationale :

➤ **Transfert des risques et de propriété :**

Il peut intervenir dès la formation de l'accord ou au moment de la livraison, il est possible de différer le transfert de propriété jusqu'au paiement complet du montant tout en insérant, dans le contrat de vente, une clause de réserve de propriété.

Cependant l'application de cette clause se diffère selon les systèmes juridiques auxquels on se réfère et pose des problèmes pratiques de mise en œuvre (rapatriement coûteux de la marchandise, le vendeur continue de supporter tous les risques de perte, de vol ou de détérioration alors qu'il n'est plus en possession de la marchandise, etc.).

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *Techniques du commerce international* », Edition DUNOD, Paris, 2002, P.201.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

➤ **Garantie des produits :**

Il faut distinguer la garantie légale des vices cachés de la garantie conventionnelle. Cette distinction est à préciser dans le contrat (un ou deux ans si la convention de vienne n'a pas été écartée). Les produits vendus doivent être sains de vices cachés et de vices apparents (conformité des produits). A contrario, l'acheteur ouvre droit au remboursement ou à une diminution du prix (vice caché), ou encore la réparation du bien aux frais du vendeur (vice apparent).

➤ **Responsabilité du fait des produits :**

Elle concerne les effets du produit et les dommages éventuels qui peuvent en résulter. La responsabilité du vendeur est entièrement engagée de ces dommages et peut être exposée à des indemnisations conséquentes aux victimes.

6. Les documents utilisés dans le commerce extérieur:

Les documents utilisés dans le commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories :

6.1. Les documents des prix¹:

a) La facture commerciale:

C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle doit indiquer obligatoirement : le nom ou raison sociale ; adresse du fournisseur et de l'acheteur ; la nature du produit ; le prix unitaire, la quantité et le montant global ainsi que les marques et le poids des marchandises aux fins d'une vérification de la concordance avec le reste des documents. En outre, elle doit être datée, mais contrairement à une croyance assez répandue, la signature et/ou l'acquit ne sont pas obligatoires, sauf si exigée dans un crédit documentaire par exemple.

¹ KSOURI (I) : « *Les opérations du commerce international* », Edition BERTI, Alger 2014, PP. 21-22.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

b) La facture pro forma :

Avant la vente, le vendeur établit la facture pro forma afin de permettre à l'acheteur d'obtenir une licence d'importation ou l'octroi d'un crédit. Elle est considérée comme une promesse de vente, soit une simple offre de prix qui n'engage aucune partie. L'acceptation ou le refus sont du ressort de l'acheteur.

c) La facture consulaire :

Ce document à caractère commercial établi par le vendeur doit être visé par le consulat du pays de l'importateur installé dans le pays de l'exportateur.

d) La note de frais :

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

6.2. Les documents de transport :

Il existe quatre types de document de transport :

a) Le Connaissance Maritime (Bill of lading) :

Ce document est essentiel, sa délivrance au capitaine d'un navire, ou son agent, reconnaît recevoir les marchandises qui y sont mentionnées et s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret. Il est émis en exécution d'un contrat de transport. Il donne droit à la délivrance et donc à la possession des marchandises à destination. Ainsi, s'il constitue le support matériel du contrat de transport, le connaissance est de plus un titre représentatif de la propriété des marchandises, il peut être : -à ordre, -à personne dénommée, -reçu pour embarquement.¹

Il peut être établi en plusieurs exemplaires originaux (négociables), et former ainsi ce qui est appelé « le jeu complet » (full set).

¹LASARY: « *le commerce international* », Edition Dalloz, Belgique, 2005, P.158.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

b) Lettre de Transport Aérien (Air way bill) :

Il s'agit d'un envoi de détail, la LTA est émise par l'agent de la compagnie aérienne. S'il s'agit d'un envoi en groupage, la house Air Way Bill est établie par le groupeur de fret aérien. Elle est ensuite signée par la compagnie aérienne avant l'embarquement effectif de la marchandise, et remise au chargeur. Cette signature engage la responsabilité du transporteur.

La LTA est à la fois la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix. La LTA certifie l'expédition effective une fois que la compagnie y a porté la date et le numéro de vol. Cependant, elle est émise sous forme non négociable.¹

c) Lettre de Voiture Internationale :

La lettre de voiture internationale ou lettre de transport routier est un simple titre d'expédition nominatif qui atteste le transport de la marchandise par voie routière. Elle n'est pas négociable, donc non endossable et elle donne un droit de propriété au destinataire.

d) Duplicata de Lettre de Voiture Internationale (DLVI) :

Appelé aussi « lettre de voiture ferroviaire » (LVF). C'est un document de transport par voie ferroviaire qui atteste la prise en charge de la marchandise, mais il n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété. Il est établi en 06 exemplaires dont le 4ème portant la mention « duplicata » est remis à l'expéditeur.

e) Récépissé Postal :

Emis par les services des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20 Kg, il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

¹ LASARY, Op.cit, P.160.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

6. 3. Documents d'Assurance:

Conformément à l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : *"Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contracter auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien."* Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite¹.

➤ **Police au Voyage :**

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratiquée pour des expéditions isolées. Cette police permet au chargeur, qui peut être soit le fournisseur, soit l'acheteur, de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet. Elle est valable pour une marchandise donnée.

➤ **Police Flottante, ou Police d'Abonnement :**

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur la totalité de leurs importations et expéditions. La police flottante est directement souscrite au près d'une compagnie d'assurance pour une période donnée, généralement annuelle. Elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même chargeur, quels que soient les produits, les modes de transports et les lieux de départ. À chaque envoi de marchandises, l'expéditeur produit un « avis d'alimenter » expliquant à l'assureur les détails de l'envoi.

¹ KSOURI (I), Op.cit, P.81.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

6.4. Documents Annexes:

En plus des documents précités, d'autres documents peuvent être exigés par l'importateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et quantitatives des marchandises commandées. Les plus importants sont¹ :

a) Certificat d'Origine :

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

b) Certificat de Provenance :

Le document cité ci-dessus atteste le pays où les marchandises ont été fabriquées. Tandis que le certificat de provenance atteste le pays par lequel la marchandise a transité.

c) Certificat du Contrôle de Qualité (d'inspection) :

Conformément à l'article 12 de la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes :

"L'importateur est tenu de procéder au contrôle des produits importés par ses soins aux moyens d'analyses, tests ou essais, avant leur importation et leur introduction sur le territoire national".

Ce document est délivré selon le cas, par le fournisseur ou par tout organisme habilité à attester de la conformité de la marchandise.

d) Certificat Sanitaire ou Phytosanitaire :

Il s'agit d'un document officiel attestant de la bonne santé des marchandises comestibles (plantes, fleurs, fruits...) établi et signé par un organisme sanitaire officiel.

¹ S.HADDAD (S) et collectif : « Commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger janvier 2009, P. 28-30.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

e) **Certificat Vétérinaire :**

Ce document est établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

f) **Certificat d'Analyse :**

Document établi par un expert ou un laboratoire attestant de la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit. Ce document touche essentiellement, les minerais, métaux précieux, cosmétiques ... etc.

g) **Certificat d'Usine :**

Ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

h) **Certificat de Circulation des Marchandises :**

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la Suisse, le MAGHREB, l'Égypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie).

i) **Certificat de Poids et Colisage :**

Désigné par des appellations variées (en anglais "*packing list*"), ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

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

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Section 2 : Les incoterms :

Avant toute transaction commerciale internationale, un accord est conclu entre l'acheteur et le vendeur sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de sa prise en charge des frais, des assurances et des risques liés à cette transaction. A cet effet ; une série de directives et de codifications universelles appelée "incoterms" ont été établies au titre d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les éventuels différends pouvant surgir de l'interprétation du contrat commercial par chacune des parties. La réglementation applicable est approuvée et publiée par la chambre de commerce internationale (CCI) à Paris, la récente réglementation, mise en vigueur en date du 01 janvier 2011, à pour intitulé : Incoterm 2010.

1. Historique des règles incoterms:

La première version des règles incoterms a été publiée pour la première fois en 1936 par la CCI sous le vocable « Incoterms 1936 ».

Cette version a fait l'objet de plusieurs modifications dont les dernières en date remontent aux années 1980, 1990, 2000 et 2010, soit une modification tous les 10 ans. C'est la CCI qui a codifié, revu et corrigé les règles Incoterm et assure leur gestion depuis maintenant plus de 70 ans¹.

2. Définition des Incoterm :

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la Chambre de Commerce Internationale comme suit : *« Les règles des Incoterms définissent les responsabilités des acheteurs et des vendeurs pour la livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente. Elles sont les règles officielles afin de déterminer comment les frais et risques sont alloués aux parties. Les règles des Incoterms sont régulièrement incérées au sein des contrats de vente à l'échelle mondiale et sont devenues partie intégrante du langage commercial de tous les jours. »*²

Donc les Incoterms sont des codifications des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Ce sont des codes standardisés servant à définir avec précision les obligations du vendeur et de l'acheteur dans des questions aussi fondamentales que le

¹ KSOURI (I), Op.cit, P.93.


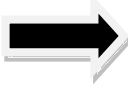
² La Chambre de commerce Internationale, 2010.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

transport international des marchandises, le dédouanement (à l'importation et à l'exportation) ou la répartition des coûts et risques entre les parties contractantes.

Les dernières modifications applicables dès le 1er janvier 2011 portent principalement sur la suppression de quatre Incoterms « DEQ, DES, DAF et DDU » et l'introduction de deux nouveaux Incoterms «D», DAT et DAP.

Tableau n° 01 : les dernières modifications des incoterms :

Les Incoterms 2000 supprimés		Les nouveaux Incoterms 2010
DEQ : Rendu à quai		DAT : Rendu au terminal
DAF : Rendu à la frontière		DAP : Rendu au lieu de destination
DES : Rendu au navire		
DDU : Rendu non dédouané		

Source : [http://www.interex.fr/fr/methode des incoterms-2010](http://www.interex.fr/fr/methode%20des%20incoterms-2010), le 21-03-2016 à 21:00.

3. Présentation des Différents Incoterms :

Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite:¹

3.1. EXW (Ex Works) :

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mise à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison souhaité.

¹ <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>, le 24-03-2016 à 2 3h00.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

3.2. FCA (Free Carrier) :

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

2.3. FAS (Free Alongside Ship) :

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

3.4. FOB (Free On Board) :

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné.

Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

3.5. CFR (Cost and Freight) :

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

3.6. CIF (Cost, Insurance and Freight):

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

3.7. CPT (Carriage Paid) :

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

3.8. CIP (Carriage and Insurance Paid):

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

3.9. DAT (Delivered At Terminal) :

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

3.10. DAP (Delivered At Place) :

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

3.11. DDP (Delivered Duty Paid) :

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Le tableau suivant représente les différents Incoterms en français et en anglais:

Tableau N°02 : Les différents incoterms 2010 :

Libellé anglais		Libellé français	
Code	Descriptif	Descriptif	Code
EXW	EX Works... Named place	Usine(EN), usine (à l')... Lieu convenu	ENU
FCA	Free Carrier... Named place	Franco transporteur Lieu convenu	FCT
FAS	Free Along Side ship... Named port of Shipment	Franco le long du navire... Port d'embarquement convenu	FLB
FOB	Free on board Named port shipment	Chargé A bord... Port d'embarquement convenu	CAB
CFR	Cost and freight... Named port of destination	Coût et fret... Port de destination convenu	CFR
CPT	Carriage paid To... Named port of destination	Port payé jusqu'à... Port de destination convenu	POP
CIF	Cost, insurance, Freight... Named port of destination	Coût, assurance et fret... Port de destination convenu	CAF
CIP	Carriage and insurance paid to... Named place of destination	Port et assurance Payés, port de destination convenu	PAP
DAT	Delivered at terminal... Named port of destination	Rendu au Terminal... Port de destination convenu	RPD
DAP	Delivered at place... Named port of destination	Rendu au ... Lieu de destination convenu	RLD
DDP	Delivered Duty paid... Named place of destination	Rendu Droits Acquittés... Lieu de destination convenu	RDA

SOURCE: DEPARROIS (C) : « *les nouveaux incoterms* », édition Hachette, Paris, 2011, P.58.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

4. Classification des Incoterms:

4.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

- Groupe E : comprend l'incoterm **Ex work** : Obligation minimale pour le vendeur.
- Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms **FCA, FAS** et **FOB** : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- Groupe C : (Cost or Carriage: coût ou port) comprend **CFR, CIF, CPT** et **CIP** : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D : (delivered : rendu) comprend les incoterms **DAT, DAP** et **DDP** : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

4.2. Selon le type vente :

On distingue deux catégories d'incoterms :

a) vente au départ :

Comprend 8 Incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR, CIF.

Signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire :

- à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW) ;
- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (CFR, CIF, CPT, CIP, FCA, FAS, FOB) ;

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

b) vente à l'arrivée :

Comprend 3 Incoterms DAT, DAP, DDP.

Signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement DAP.
- jusqu'au point de destination DAT, DDP.¹

¹ [http://www.interex.fr/fr/methode des incoterms-2010](http://www.interex.fr/fr/methode%20des%20incoterms-2010), le 26.03.2016 à 20 :47.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

4.3. Selon le mode de transport :

Pour éviter des confusions, il est utile de faire une classification des incoterms selon le mode de transport :

- Sept Incoterm s'appliquent à tous les modes de transport : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
- Et les quatre autres au transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF.

5. Rôle des incoterms :

Les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié, remis à jour en 2000. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.¹

6. Choix de l'Incoterm :

Les incoterms proposent plusieurs choix:²

1. Le choix de l'incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et résulte de la négociation. Cependant il faut souligner que les incoterms de vente à l'arrivée font courir au vendeur les risques de transport.
2. Inversement on peut souligner que la vente assortie d'un incoterm de vente à l'arrivée est un argument commercial et un avantage concédé à l'acheteur.
3. Le vendeur peut dans certains cas souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique (partenaires connus, spécificité du matériel, offre plus compétitive).
4. Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas (standardisation des prestations et des offres commerciales).
5. L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine « incoterms 2000 C.C.I » et suivi d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel.
6. Éviter l'emploi d'un incoterm pour un autre (le FOB pour le FCA par exemple, la confusion entre le FOB CCI et le FOB américain).

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *le commerce international* », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P.105.

² Ibid., P.106.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

7. Attention l'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix.

8. Le recours à l'incoterm DDP est à écarter car dans ce cas l'exportateur acquitte la TVA à l'arrivée dans le pays d'importation et ne peut la récupérer que par des mécanismes spécifiques. De plus, sur certaines destinations l'évaluation des droits à l'arrivée est très difficile.

9. Attention à la cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison (un incoterm de vente à l'arrivée n'est pas compatible avec une livraison dans les locaux de l'acheteur et inversement).

7. Utilisation des Incoterms:

A tout contrat de vente il est indispensable d'introduire la règle des incoterms à insérer dans ses clauses. Ce choix est une option rassurante à la négociation commerciale. Pour utiliser les Incoterms 2010, il convient de le préciser clairement dans le contrat de vente en indiquant : « la règle Incoterms choisie y compris le lieu désigné, suivie des Incoterms 2010 ». Le choix de l'Incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale selon les caractéristiques pour le vendeur et pour l'acheteur selon des critères définis. Ainsi, chaque incoterm choisi sera adapté aux marchandises expédiées ainsi qu'au mode du transport utilisable.

Pour une meilleure application des Incoterms, il est rappelé à désigner le lieu ou le port avec une précision maximale. Pour certains Incoterms comme CPT, CIP, CFR, CIF, le lieu désigné n'est pas le même que le lieu de livraison : il s'agit du lieu de destination jusqu'auquel le transport est payé.

Précautions à prendre à l'utilisation des Incoterms telles que :

- La connaissance de la définition de chaque Incoterm et son sigle,
- d'éviter les confusions de l'emploi des variantes des Incoterms qui pourraient donner une mauvaise interprétation.
- considérés comme une norme reconnue à travers le monde entier ; l'appellation des Incoterms ne souffre d'aucune divergence. L'utilisation des seules abréviations normalisées.
- Faire appel à un cabinet de juristes internationaux en cas de soucis. Actuellement la convergence du commerce international se concrétise favorise l'acheteur du fait qu'il

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

est déchargé de tout souci de logistique. Cela valorise la position de l'exportateur. Il est opportun de bien négocier les clauses du contrat lors d'une première expédition et surtout dans le cas des pays à risque où un crédit documentaire comme moyen de paiement sera conseillé.

Section 3 : la domiciliation bancaire

Après l'ouverture d'un compte au niveau d'un établissement financier, il s'avère primordiale de procéder à *la domiciliation bancaire* d'un certain nombre d'opérations réalisées de manière automatique, permettant de bénéficier des versements et des retraits effectués par les différents interlocuteurs, tels que l'employeur ou encore les fournisseurs de services.

C'est aussi une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. Cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations.

1. Définition:

La domiciliation préalable est obligatoire en application de la réglementation des changes: l'article 29 du règlement n°07-01 de la banque d'Algérie précise « *La domiciliation est préalable à tout transfert / rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.* »¹

De ce fait, le support technique à l'exercice de la réglementation du commerce extérieur et des changes est constitué par la domiciliation préalable et exigible des opérations d'importation et d'exportation, de leur suivi et de leur apurement.

2. La domiciliation des importations:

La domiciliation se présente d'une façon générale comme suit :

2.1. Définition:

« *A l'importation, la banque domiciliataire doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation. Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur*

¹ Journal officiel de la république algérienne n° 31, du 13 mai 2007, P.15.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises.»¹

2.2. Conditions préalables à la domiciliation:

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'opérateur n'est frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur.
- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

2.3. Traitement de dossier de domiciliation des importations:

Le traitement d'un dossier de domiciliation d'importation au niveau d'une banque se réalise en trois phases :

- ↳ La phase d'ouverture ;
- ↳ La phase de gestion et suivi ;
- ↳ La phase de l'apurement.

a. La phase d'ouverture du dossier de domiciliation:

Unique guichet domiciliaire à cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur:

- d'une demande d'ouverture de domiciliation qui doit comporter le cachet et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.
- D'un support de la transaction qui peut être soit :
 - Un contrat commercial ;
 - Une facture pro forma ;
 - Un bon ou lettre de commande ;
 - Un devis.

¹L'article 40 règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

- Une déclaration d'engagement ;
- Un engagement d'importation.

✓ Tenue des répertoires

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire - import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes :

- La date de la domiciliation ;
- Le montant en devise de la facture ;
- Le nom de l'importateur ;
- La décision de la banque à compléter après apurement.

✓ Attribution d'un numéro de domiciliation:

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.¹

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

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

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire;

Case B : Agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque ;

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire;

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année ;

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné ;

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat;

¹ Document interne de la BNA.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme;

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO.

✓ **Attestation de domiciliation :**

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il est établi en quatre exemplaires dont des copies sont transmises au client et à l'administration des douanes.

Ce document contient les principales informations de l'opération, telles que:

- Les parties contractantes (importateur et fournisseur) ;
- Le mode de règlement ;
- Le numéro de domiciliation ;
- La nature du bien importé ;
- Les références du guichet domiciliaire.

✓ **Comptabilisation de l'opération**

La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu.

Débit	Client
Crédit	Commission de domiciliation et taxe

✓ **Etablissement de la fiche de contrôle:**

Il est important de noter que les importations ont été divisées en deux types:

- Les importations à délai normal (modèle FDI): pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six 6 mois à partir de la date de domiciliation ;
- L'importation à délai spécial (modèle FDIP): pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six 6 mois.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

b. La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation :

Cette phase se situe entre la date d'ouverture du dossier et la date d'apurement. Durant cette période, l'agence doit suivre de près les dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

b.1. Le contrôle du dossier :

La fiche de contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, tous les dossiers doivent faire l'objet de :

- Une vérification au sixième mois,
- Inventaire au huitième mois,
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois,
- Décision de la banque au dixième mois (apurement).

b.2. Le règlement financier :

Les banques domiciliataires ne peuvent procéder au transfert du paiement qu'après réception de l'ensemble des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les factures y relatives. Toutefois, des acomptes peuvent être versés dans La limite de 15% du montant global du contrat, sous réserve de l'établissement d'une caution de restitution par La banque de l'exportateur en faveur de La banque du client.

On distingue trois modes de règlement :

- Le crédit documentaire;
- L'encaissement documentaire ;
- Le transfert libre (prestation de service).

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

c. La phase d'apurement du dossier :

L'apurement est le dernier acte de domiciliation, L'apurement consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et financière

Il s'opère en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan.

c.1. L'inventaire :

Le siège domiciliataire procède à l'apurement sur la base des documents suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Le document douanier exemplaire banque (D10) ;
- La formule de règlement « F4 » annotée.

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent mensuellement.

Deux cas peuvent se présenter après cet inventaire :

❖ ***Dossier complet :***

Le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

❖ ***Dossier incomplet :***

Dans cette situation, La banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

c.2. L'établissement du bilan :

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée.

La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

1^{er} cas : Dossier apuré :

Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10.

Dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

2^{ème} cas : Dossier en insuffisance de règlement :

Ces dossiers se présenteront comme suit:

Valeur Dédouanée Supérieure à la Valeur Nette Transférée. Dans ce cas nous sommes en face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que l'agence n'aurait pas reçu le document douanier, soit que ce dernier est supérieur aux autres documents.

3^{ème} cas : Dossier en excédent de règlement :

Ce sont les dossiers dont le Document Financier est Supérieur au Document Douanier et à la facture.

3. La domiciliation des exportations:

3.1. Définition:

La domiciliation des exportations peut être définie comme étant une procédure administrative qui consiste pour les banques à enregistrer et donner une assise réglementaire à toutes les opérations d'exportation de biens ou de services pour le compte de leurs clients « exportateurs » en conformité et ou respect des dispositions de la réglementation des charges actuellement en vigueur.

Elle consiste également pour l'exportateur de choisir une banque intermédiaire agréée, auprès de laquelle il s'engage à réaliser sa transaction commerciale dans le cadre du commerce extérieur, tout en respectant l'ensemble des formalités bancaires.

En plus de ce choix, ce dernier doit assurer le rapatriement du produit de ses exportations dans les délais impartis en respectant les formalités requises en la matière.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Pour les opérations d'exportation, on distingue deux types de domiciliation :

- ❖ La domiciliation des exportations à court terme (CT) : Ce sont dans des exportations dont le règlement doit intervenir dans un délai n'excédant pas les « 120 jours », à compter de la date d'expédition des marchandises.
- ❖ La domiciliation des exportations à moyen terme (MT) : Ce sont des exportations dont le règlement doit intervenir au delà des « 120 jours », elles doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

3.2. Traitement de domiciliation des exportations:

Le traitement de chaque dossier de domiciliation à l'export comporte trois phases de traitement, a savoir :

- ↳ La phase d'ouverture ;
- ↳ La phase de gestion et suivi ;
- ↳ La phase de l'apurement.

a. L'ouverture du dossier de domiciliation :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'export s'effectue sur présentation par l'exportateur à sa Banque des documents suivants :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation export, cette demande doit être dûment signée par le client exportateur et doit comporter les mêmes indications que celles relatives à la demande d'ouverture de domiciliation à l'import à savoir :
 - La date d'établissement de la demande ;
 - La nature de produit à exporter ;
 - Les références de l'acheteur ;
 - Le tarif douanier.
- Un contrat commercial, en trois exemplaires ou une facture d'exportation qui reprendra :
 - Les références de l'acheteur ;
 - Le numéro et la date de la facture ou du contrat ;
 - Le tarif douanier ;

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

- Le pays de destination de la marchandise ;
- La nature de la marchandise ;
- Le mode de règlement ;
- Le prix contractuel avec précision de L'INCOTERMS.

Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

✓ Attribution d'un numéro de domiciliation :

Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation est composé de 08 cases comme suit:

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

Case A et B : lieu d'implantation et le code d'agrément de la banque, numéro d'agrément de guichet ;

Case C : le numéro du guichet ;

Case D et E : l'année et le trimestre ;

Case F : Procédure de domiciliation « CT ou MT » ;

Case G : représente le numéro chronologique du dossier.

Case H : le code de la monnaie.

b. Gestion du dossier de domiciliation:

La période de gestion du dossier de domiciliation (export) se situe au même titre pour (import), entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette période, l'agence domiciliataire engage un suivi et agit, en cas de besoin auprès de son client pour complément d'informations, ou fournir des documents manquants à son dossier ouvert à cet effet.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu;
- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Débit d'un compte CEDAC (cas exceptionnel).

c. L'apurement :

L'apurement se conforme dans les délais arrêtés, à remettre les différents documents que le dossier doit comporter pour son assainissement à savoir:

- L'original du contrat commercial domicilié ;
- La facture définitive domiciliée ;
- le document douanier (exemplaire banque);
- les exemplaires des formules 104 (cession devises) ;
- Le document de transport.

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant¹:

28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3eme trimestre de l'année "n-1"

03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4eme trimestre de l'année "n-1"

31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1er trimestre de l'année "n"

30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2eme trimestre de l'année "n"

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

¹ BOUCHATAL (S), Op.cit, P.22.

Chapitre I : Généralités sur le Commerce Extérieur

Conclusion:

Le commerce international est plus étendu que le commerce national. Introduction des Incoterms dans les contrats ont l'avantage de prévoir clairement les responsabilités de chaque partie dans le transfert des marchandises Focus.

Les Incoterms permettent de définir les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs. Bien des désagréments peuvent ponctuer l'acheminement de marchandises d'un point A à un point B, surtout s'ils sont géographiquement très éloignés.

De plus, l'experte rappelle qu'une bonne connaissance des réglementations douanières (droits de douane à l'importation, contraintes à l'exportation, etc.) reste la condition à toute démarche d'import-export réussie.

Mais cette parfaite connaissance ne vous prémunit pas pour autant des risques multiples pouvant altérer le bon déroulement de votre supply chain , exemple: *Un retard de bateau peut générer une perte de plusieurs milliers d'euros , . Il est donc capital de prévoir, en cas de litige, un partage des risques et des responsabilités entre les parties, histoire de s'éviter une procédure longue et coûteuse avec un avocat d'affaires étranger.*

Les incoterms ont un rôle très important pour éviter les restrictions entre le vendeur et l'acheteur surtout celles portant sur la livraison de la marchandise, le transfert des risques et sur la répartition des frais et des couts.

En plus la domiciliation bancaire et avant l'exécution de toute opération commerciale, le choix d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé, de laquelle l'opérateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur.

Au cours de ce chapitre nous avons pris connaissance de toutes les exigences des deux contractants afin d'éviter tout problème entre eux et permettre une meilleur transaction. Pour cela on va traiter dans le chapitre qui suit le mode de financement du commerce extérieur.



CHAPITRE II

***Les Techniques et les
Moyens de Paiement
dans le Financement du
Commerce International***

INTRODUCTION:

A tout contrat de commerce international, l'exportateur et l'importateur contractés s'engagent mutuellement (entre eux). Le souhait de l'exportateur réside dans la forme de paiement plus rapide et sécurisante après avoir conclu son engagement à exporter sa marchandise et l'importateur désire à vérifier sa marchandise avant de payer.

Le rapprochement de ces intérêts parfois contradictoires doit être élucidé à travers la négociation entre eux pour définir un arrangement au bénéfice des deux parties.

Une fois l'accord conclu, les deux parties optent pour le mode de paiement du règlement de la transaction.

A l'échelle des marchés internationaux, le choix de financement dans le commerce international est intelligemment étudié au vu de la concurrence avérée.

Dans ce cadre, ce deuxième chapitre se présente en trois sections

Section 01: Les instruments de paiement internationaux ;

Section 02: Les techniques de paiement à l'international

Section 03: Le financement du commerce extérieur.

Section 01 : Les instruments de paiement internationaux :

1. Chèque :

1.1. Définition :

« Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire »¹.

D'après la définition précédent Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par le quel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.

- **Les intervenants :**

Les intervenants du chèque sont :

- Le tireur: importateur;
- Le tiré: la banque de l'importateur ;
- Le bénéficiaire: la banque de l'importateur.

1.2. Les différents types de chèques:

La plupart des droits nationaux admettent deux types de chèque:²

- ✓ Le chèque d'entreprise (ou chèque société) : le tireur est la personne morale ou physique titulaire du compte ;
- ✓ Le chèque de banque : le tireur est la banque sur ses propres caisses par le débit du compte de son client. Le chèque de banque offre une garantie supérieure d'encaissement sans incident dans la mesure où, en émettant le chèque, la banque s'est immédiatement couverte en prélevant le montant sur le compte de son client.

Certaines législations prévoient la possibilité de faire viser ou certifier les chèques d'entreprises. Le visa atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis. La certification atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée pendant la durée légale de présentation du chèque. Lorsqu'ils existent, ces services bancaires sont payants.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), Op.cit, P.141.

² PAVEAU(J) et DUPHIL (F) et autres, Op.cit, P.346.

1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque :

Le chèque porte plusieurs avantages et inconvénients dont : ¹

a) Les avantages :

- Simple d'utilisation ;
- Peu coûteux.

b) Les inconvénients :

- Emission à l'initiative de l'acheteur (importateur) ;
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire ;
- Recours juridique parfois long et difficile ;
- Temps d'encaissement parfois long ;
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne ;
- Risque de non paiement si le chèque impayé ;
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants ;
- Risque de change si le chèque établi en devise ;

2. Le virement :

2.1. Définition:

« Le virement bancaire international est un instrument de paiement par lequel un importateur demande à sa banque de transférer électroniquement une somme de son compte à celui de l'exportateur. Cette opération consiste donc à débiter un compte pour en créditer un autre compte. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'instruction) et l'exportateur le bénéficiaire. »²

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): « gestion des opérations Import-export », DUNOD, Paris, 2008, P.128.

² Naji (J) : « commerce international : mondialisation, enjeux et applications », 2^{ème} édition, Québec, 2009, P.475.

2.2. Les types de virement:

- a) **Courrier** : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.
- b) **Télex** : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.
- c) **SWIFT** (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication):

Les banques ont mis en place une procédure sécurisée de transfert électronique des ordres de virement appelée SWIFT

Cette procédure de virement instantanée permet au vendeur de vérifier par le truchement de sa banque la solvabilité et les dires de son client, l'acheteur, se fera créditer immédiatement du montant de sa créance¹.

Définition:

« C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. »²

2.3. Les avantages et les inconvénients du virement :

Le virement porte plusieurs avantages et inconvénients qui sont:³

- a) **Avantages** :
 - Les transferts sont sécurisés ;
 - Le virement est rapide ;
 - Le coût est peu élevé ;
 - L'utilisation est très facile;
 - Le système fonctionne 24/24.

¹ KSOURI (I), Op.cit, P.35.

² LEGRAND (G) et MARTINI(H), Op.cit, P.142.

³ PAVEAU (J) et autres, Op.cit, P.345.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

b) Inconvénients :

- L'initiative du virement appartenant à l'acheteur ; le vendeur supporte le risque de non-paiement. Ce risque sera géré par une technique de paiement ou par un transfert dans le cadre de la gestion du risque.
- Le virement n'est pas un support de crédit.

3. La lettre de change :

3.1. Définition :

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. »¹

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.

3.2. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change² :

a) Les avantages :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Il détermine précisément la date d'échéance ;
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.

b) Les inconvénients :

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

¹ Ghislain LEGRAND (G) et Hubert MARTINI (H), Op.cit; P.143.

² Ibid.; P 143.

4. Le billet à ordre :

4.1. Définition :

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer, à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte les mêmes dispositions que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement. Un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : alors que la lettre de change est émise sur l'initiative du vendeur bénéficiaire du paiement. Le billet à ordre est émis sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.

Du fait de cette distinction, l'exportateur ne contrôle pas le processus de paiement. Pour cette raison, le billet à ordre est peu utilisé en commerce international, alors que la lettre de change est courante.

4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

a) Avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;
- Protéger par le droit cambiaires ;
- Négociable et s'échange par endos (transmissible) ;
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

b) Inconvénients :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.
- Risque de perte ou de vol.
- Emis à l'initiative de l'acheteur

Section 02 : les techniques de paiement à l'international :

Les opérations du commerce extérieur revêtent un caractère complexe et multiforme, et peuvent se déboucher sur de graves problèmes concernant la livraison et le règlement de la marchandise. Pour faire face à ces problèmes, qui peuvent naître à l'occasion de toute transaction commerciale internationale, La réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes prévoit trois modes de règlement assurant ainsi la réception de la marchandise pour l'importateur et le règlement pour l'exportateur :

- le transfert libre ;
- la remise documentaire (remdoc) ;
- le crédit documentaire (crédoc).

Tout autre mode de règlement est interdit.

1. Le transfert libre (l'encaissement simple):

1.1. Définition :

« Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vue de la facture, le terme d' « encaissement simple » ou le plus souvent de paiement sur facture est employé. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement »¹.

Donc on peut dire que le transfert libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance totale existante entre le vendeur et l'acheteur.

¹ PAVEAU (J), DUPHIL(F) et autres, Op.cit, P.352.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre¹ :

L'importateur, après avoir reçu les documents directement du vendeur et pris possession de la marchandise, s'adresse à son banquier pour transférer le montant de la facture.

a) Ouverture du dossier :

L'importateur se présente à sa banque muni de :

- Une facture définitive en trois exemplaires.
- Une copie conforme du titre de transport (connaissance, LTA ou autre)
- Le document douanier attestant la mise à la consommation de la marchandise D10.

L'agent ou le préposé à l'opération procède à la vérification des documents et de la conformité de la signature du client. Il s'assure que le titre de transport a été adressé à son nom.

Le préposé à l'opération domicilie la facture et l'enregistre sur le répertoire des domiciliations, en mentionnant sur la case des observations qu'il s'agit d'un transfert libre.

Une fois les documents vérifiés, le client remplit un ordre de virement, sur imprimé modèle, en faveur de son fournisseur. Il est important aussi de vérifier l'authenticité de la signature apposée sur l'ordre et que le solde du compte client permet bien le transfert.

b) Constitution et transmission du dossier :

Une fois l'ouverture effectuée, le dossier est constitué en deux exemplaires :

- Un sera transmis à la DE,
- L'autre sera archivé au niveau de l'agence.

Chaque dossier contiendra :

- Une facture définitive dûment domiciliée ;
- Un engagement d'importation ;
- Un ordre de paiement MT100 ;
- Une liaison inter-sièges (copie débit avec repère) ;
- Une copie du document douanier (D10).

¹ BERDIA (N) et IBKAOUI (M) : « le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire fin d'étude » ESC 2^{ème} promotion, 2015, P.36.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

La DE se chargera de l'achat des devises auprès de la B.A et du transfert, via le SWIFT, du montant de la facture à la banque du bénéficiaire.

c) Apurement du dossier et archivage :

Après que le transfert soit effectué, la DE transmet à l'agence la formule de règlement F4 revêtue de son cachet et une liaison inter-sièges reprenant la contre-valeur définitive en DA, les frais de SWIFT. Sur la base de la liaison, le chef de service solde l'opération et procède à l'apurement du dossier et éventuellement la comptabilisation de la différence de change.

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération en passant les écritures suivantes :

✓ En Dinars

<p>DT : compte client</p> <p>CT : contre valeur position de change.</p>

✓ Perception des commissions de transfert

<p>DT : compte client</p> <p>CT : commission de transfert</p> <p>CT : TVA.</p>

✓ En devise

<p>DT : compte de liaison devise</p> <p>CT : position de change.</p>
--

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

1.3. Avantages et inconvénients du transfert libre ¹:

a) Avantages :

Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure ;
- Modération des coûts ;
- Rapidité et Souplesse.

b) Inconvénients :

- Ne faisant pas l'objet de documents, elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des marchandises avant de les payer.
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

2. La remise documentaire :

2.1. Définition :

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522) »².

A cet effet ; la remise documentaire est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissent comme mandataires et servent d'intermédiaires dans le paiement et la remise des documents.

¹BOUCHATAL (S), Op.cit, P.49.

²LEGRAND (G) et MARTINI (H), Op.cit, P.145.

2.2. Les intervenants :

- **Le tireur** : (exportateur) ; appelé aussi donneur d'ordre ou remettant, c'est celui qui remet les documents à sa banque et lui donne ordre d'encaissement.
- **Le tiré** : l'acheteur (importateur) auquel sont présentés les documents.
- **La banque remettante** : (la banque du vendeur) elle se charge de transmettre les documents à la banque chargée de l'encaissement (banque de l'importateur).
- **La banque présentatrice** : (la banque de l'acheteur) elle présente les documents à l'acheteur et effectue l'encaissement et le transfert vers la banque remettante qui est considérée comme bénéficiaire

2.3. Aspect Juridique de la remise documentaire ¹:

La remise documentaire est régie, sauf convention expresse, par les Règles Uniforme de la CCI relatives aux encaissements RUE 522 (dernière publication en 1995). Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...etc, relatifs à une opération de remise documentaire.

Les Règles Uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à tout encaissement lorsqu'elles sont incluses dans le texte de l'ordre d'encaissement et lient toutes les parties concernées à moins qu'il n'en soit convenu autrement de façon expresse, et qu'elles ne soient contraires aux dispositions d'une législation et/ou d'une réglementation nationale à laquelle il ne peut pas être dérogé.

2.4. Les modes de réalisation d'une remise documentaire :

Selon la nature de l'instrument de paiement, la remise documentaire prend deux formes²:

a) La remise documentaire contre paiement D/P :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique. L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.

¹ BERDIA (N) et IBKAOUI (M), Op.cit, P. 40.

² PAVEAU (J) et DUPHIL (F) et autres, Op.cit, P.354.

b) La remise documentaire contre acceptation D/A :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.

2.5. Avantage et inconvénients de la remise documentaire :

a) Avantages:

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- Le coût bancaire est minime.

b) Inconvénients:

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

3. Le crédit documentaire :

3.1. Généralité :

Un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur) se connaissant mal, peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise, l'autre à la régler avant de l'avoir reçu.

Pour cela, ils conviennent de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire, afin d'éviter cette situation embarrassante.

Le crédit documentaire est ouvert à la demande de l'importateur en faveur de l'exportateur avec l'intervention de leurs banques respectives par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

La banque de l'importateur n'agira dans cette opération, que sur instruction de son client importateur.

Quant à l'importateur, il aura à présenter des documents conformes à sa banque contre paiement à vue ou à échéance.

3.2. Définitions:

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant, contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestation de services. »¹

« Le crédit documentaire est, en premier lieu, une technique de règlement des contrats commerciaux, il peut aussi avoir l'occasion d'un concours bancaire, sous forme d'un variable crédit régie par la législation domestique. »²

« Le crédit documentaire est un engagement écrit pris par une banque à la demande de l'acheteur, de payer au fournisseur un montant déterminé contre remise, dans un délai fixé, des documents conformer prévus dans l'ouverture du crédit documentaire et prouvant que le fournisseur a rempli son obligation. »³

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée. »⁴

¹ KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE (D) et MARTINI (H): « *Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties* », revue banque éditions, Paris 2010, P.34.

² MANSOURI (M) : « *Système et pratiques bancaires en Algérie* », édition HOUMA, Alger, 2006, p.169.

³ NGUYEN-THE (M) : « *Importer* », édition d'ORGANISATION, France, 2010, P.235.

⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *gestion des opérations import-export* », édition DUNOD, Paris 2008, P.147.

3.3. Les Règles et Usances Uniformes 600 (RUU)¹:

Les crédocs sont des instruments clés du commerce international. Et depuis plus de 70 ans les Règles et Usances uniformes relatives aux crédocs –RUU 600- de la CCI en facilitent l'utilisation à travers le monde.

La révision 2007 des règles est entrée en vigueur depuis le 1er juillet 2007, les RUU600 contiennent d'importantes nouvelles dispositions concernant le transport, les assurances et les normes de conformité, qui facilitent l'utilisation des crédoc pour les années à venir.

Depuis leur première parution en 1933, les RUU se sont avérées indispensables au bon déroulement des échanges internationaux.

Les intervenants : banquiers, juristes, importateurs, exportateurs, transporteurs et autres professionnels engagés dans le commerce international se référeront quotidiennement aux RUU 600.

3.4. Les intervenants² :

a) Donneur d'ordre :

C'est l'acheteur négociateur d'un contrat commercial avec un fournisseur étranger qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents exigés et le mode de règlement.

b) Banque émettrice :

Après instructions de son client (acheteur), la banque émet le crédit documentaire, (son ouverture).

c) Banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas

¹ Document interne de la BNA.

² LEGRAND (G) et MARTINI(H), Op.cit, P.150.

forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.

d) Banque confirmante :

Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si :

Les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

e) Bénéficiaire :

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

3.5. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité:

L'article 06 de la brochure 500 des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire définit trois formes possibles de ce dernier :

a) Crédit documentaire révocable:

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.¹

b) Crédit documentaire irrévocable:

L'engagement de la banque est ferme. Le crédit ne pourra être amendé, à la demande de l'acheteur, qu'avec l'accord de la banque et du bénéficiaire.²

¹ Article 8 des RUU, Chambre de Commerce International, Paris, 1994.

² PAVEAU (J) et DUPHIL (F) et autres, Op.cit, P. 360.

c) Crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Cette mention indique que le crédoc implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, l'exportateur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédoc qui offre la meilleure protection à l'exportateur.¹

3.6. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de réalisation:

Quatre modes de réalisation se distinguent:

a) Le Crédoc réalisable par paiement à vue :

Le paiement s'effectue par la banque désignée après présentation de documents conformes.

« La banque désignée signifie à la banque auprès de laquelle le crédit est réalisable dans le cas d'un crédit réalisable auprès de toute banque. »²

b) Le Credoc par acceptation:

Dans ce type de crédoc, l'exportateur accorde à l'importateur un délai de paiement, qui est matérialisé par le tirage d'une traite sur la banque désignée qu'elle accepte en échange de documents conformes. La banque ne procède au paiement qu'à l'échéance fixée sur la traite.

c) Le Credoc réalisable par paiement différé (contre engagement):

Dans ce cas, le bénéficiaire n'inclut pas une traite parmi les documents, la banque émettrice (ou confirmatrice, selon le cas) établit un engagement écrit de payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

¹ . NAJI (J) : « *le commerce international : théories, techniques et applications* », 2005, P.492.

² Article 2 des RUU 600.

d) Le Credoc réalisable par négociation:

En fonction de ses propres besoins, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, auprès d'une banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation, moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.¹

3.7. Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de Financement (crédits documentaires spéciaux) :

Certaines particularités sont nées de la pratique du crédit documentaire pour répondre à un besoin de garantie de financement du commerce international.

On retiendra :

a) Le crédit revolving :

C'est un crédoc dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs comme dans le cas des livraisons échelonnées. Il peut être cumulatif c'est-à-dire que les montants restants des tranches non utilisées peuvent être ajoutés aux tranches subséquentes, et il peut être non cumulatif dans le cas contraire.

b) Le crédit documentaire transférable :

« Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires du transfert. »²

¹ HANNACHI (M) et HELLAL (K) : « *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur* », mémoire pour l'obtention du diplôme de master en science commerciale, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2013, P46.

² MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J) : « *crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties* », revue banque édition, Paris, avril 2007.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

Dans le cadre des opérations de négoce international, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs¹ :

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- Financier l'opération dans la mesure où l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

c) Le crédit adossé « back to back » :

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant.

Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé »².

d) Le crédit documentaire « red clause » :

La clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit qui signifie que la banque notificatrice ou confirmatrice a effectué une avance au bénéficiaire (exportateur) avant présentation des documents pour lui permettre de procéder à l'expédition de sa marchandise.

Cette clause est insérée à la demande du donneur d'ordre (importateur) par sa banque, en précisant le montant de l'avance autorisée.

Dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit, l'importateur (donneur d'ordre) a intérêt à ce que l'acompte soit garanti par une banque exigeant en contre partie une garantie de restitution d'acompte.

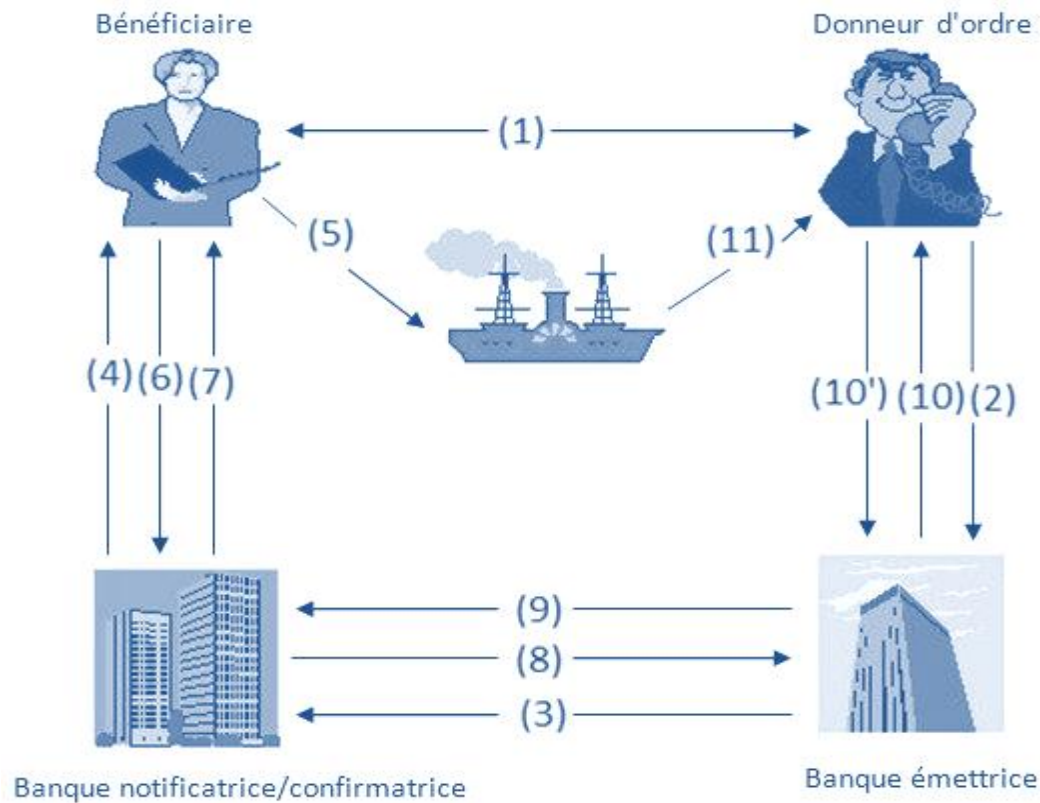
¹ BERDIA(N) et IBKAOUI (M), Op.cit, P.54.

² MARTINI (H) DEPREE (D) et CLIEN-CORNE. (J), Op.cit., P.133.

3.8. Déroulement du crédit documentaire :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- 1- L'acheteur et le vendeur ayant conclu un contrat commercial auparavant, y prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
- 2- L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur (bénéficiaire) sur la base des termes et conditions précises sur la demande d'ouverture ;
- 3- La banque émettrice ouvre le crédit et ordonne à son correspondant de notifier et éventuellement de confirmer le crédit documentaire ;
- 4- La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire ;
- 5- Dès que le vendeur est avisé du crédoc, il procède à l'expédition de la marchandise;
- 6- Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les termes et conditions du crédoc à la banque désignée ;
- 7- A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité. Si ces documents sont conformes aux termes et conditions du crédoc, la banque règlera le bénéficiaire dans la forme prévue (paiement, acceptation, négociation) ;
- 8- La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice ;
- 9- La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux termes et conditions du crédoc, elle rembourse de la façon convenue la banque désignée ;
- 10- La banque émettrice remet les documents à l'importateur après qu'il ait effectué le règlement ;
- 11- L'acheteur est alors en mesure de prendre possession de sa marchandise en remettant les documents de transport au transporteur.

Figure n° 01: Schéma représentatif d'un crédit documentaire :

Source : MARTINI (H), séminaire sur : « *Le traitement des crédits documentaires* », 21 et 22 février, 2010.

3.9. Les avantages et les inconvénients du crédoc :

a) Avantages :

- C'est un instrument qui sécurise à la fois l'acheteur et le vendeur. Le vendeur est garanti de la solvabilité de l'acheteur et celui-ci est assuré du respect des conditions stipulées dans le contrat.
- Le crédit documentaire est un moyen de paiement universellement reconnu.

b) Inconvénients:

Le crédit documentaire comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs ¹ :

- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions aériennes et maritimes ;
- Coût assez élevé surtout pour les crédits de faibles montants ;
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

¹ Ghislaine LEGRAND (G) et MARTINI(H), Op.cit, P.153.

Section 03 : le financement du commerce extérieur :

Dans le commerce international on a besoin des sources financières pour mieux s'adapter avec l'évolution continue de l'économie mondiale, pour cela il existe des moyens de financements différents selon le besoin des intervenants et leur durée d'exécution ; mais il faut établir une distinction entre les techniques de financement à court terme par rapport à celles du moyen et long terme développées comme suit.

1. Techniques de financement à court terme :

1.1. Le crédit de préfinancement :

a) Définition :

« Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites mobilisables auprès de la banque centrale»¹.

b) Caractéristiques :

- Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- Le remboursement du crédit est assuré soit :
 - par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit acheteur ;
 - ou par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

¹ MASSABIE (M.F) et POULAIN (E): « *Lexique du commerce international* », Bréal, Paris, P.75.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

- Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat en plus des commissions bancaires.
- Durant la phase d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

c) Avantages et inconvénients:

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations :

- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites.

- Le montant est souvent plafonné ;
- Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

a) Définition :

« La mobilisation de créances nées à court terme peut concerner des opérations commerciales. Cette procédure permet aux vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite par exemple. Si la créance est libellée en devises étrangères, l'exportateur est tenu d'effectuer une vente à terme de ses devises pour que la banque effectue un escompte sur la base d'un montant certain en euros »¹.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), Op.cit, P.174.

b) Procédure :

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

c) Avantages et inconvénients des créances nées sur l'étranger :

Avantages :

- Permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Inconvénients :

- Risque de non-paiement ;
- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays de l'acheteur).

1.3. Les avances en devises :

a) Définition :

« En fonction du différentiel de taux entre les différentes devises et l'euro, l'avance en devises peut financer des créances à des taux intéressants. Lorsqu'elle est faite dans la devise de la créance et si les devises sont immédiatement converties en euros, elle permet en outre à l'exportateur de couvrir le risque de dépréciation de la devise entre la date de la conversion et celle de l'échéance »¹.

b) Caractéristiques :

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100 % de la créance ;
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque ;
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

¹ PAVEAU (J), DUPHIL (F) et autres, Op.cit, P.323.

c) Déroulement de l'opération :

Une opération d'avance en devises se réalise de manière suivante :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque ;
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

d) Avantages et inconvénients :

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance ;
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités ;
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

1.4. L'affacturage :**a) Définition :**

«L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et exigibles d'un exportateur au profit d'un factor. L'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des commissions. En cas d'impayé à l'échéance, le factor assume le risque de crédit.

L'affacturage est basé sur la cession de factures nées résultant de la vente de biens ou de services. L'affacturage est adapté aux exportateurs de produits ou des services dans le cadre de courants d'affaires avec de nombreux clients et un volume de factures conséquent. Les exportateurs recherchent

la couverture du risque d'impayé, mais aussi à externaliser la gestion de leurs factures et/ ou en obtenir le préfinancement.»¹

b) Caractéristiques :

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an ;
- Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change) ;
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux ;
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
 - un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
 - un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
 - un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.
- Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

c) Déroulement et schéma général :

Le déroulement de l'opération se réalise de la manière suivante :

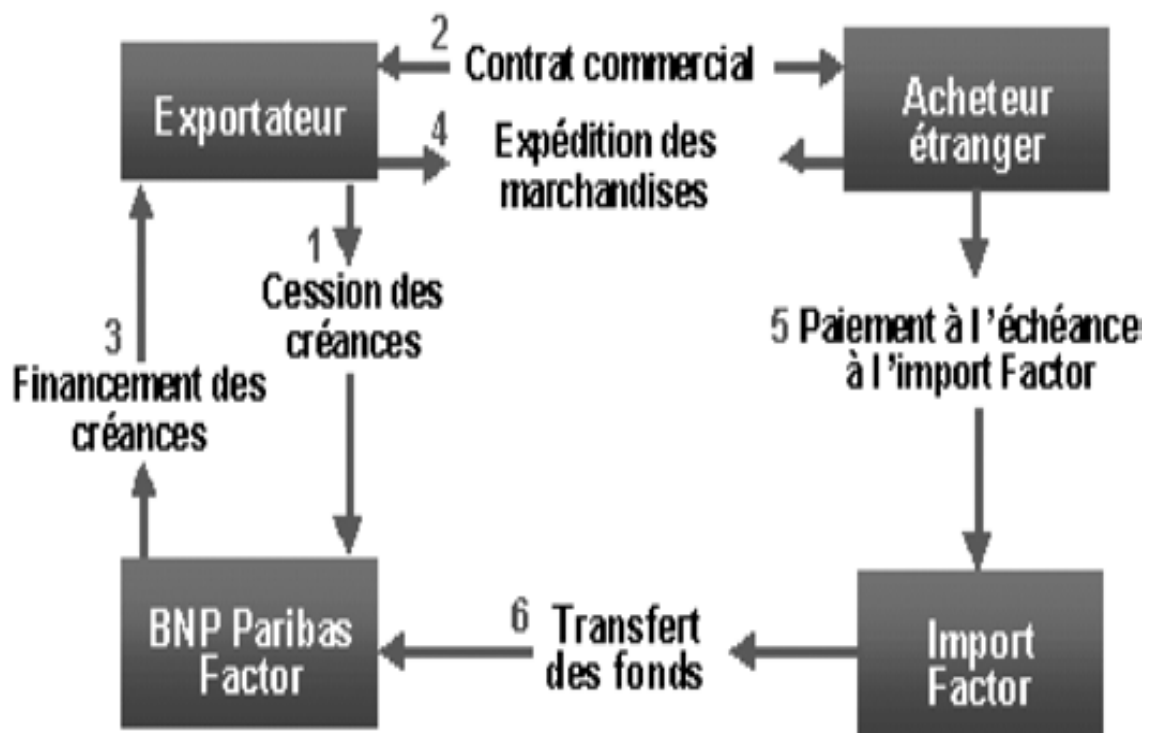
- Pour son financement; L'exportateur sollicite une société d'affacturage internationale.
- Pour répondre par avis positif, le factor export et cela dans le besoin fait appel à un factor import dans le pays de destination de la marchandise.
- Une fois l'accord obtenu, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;
- L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage".
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit s'effectuer, à échéance, à la société de factoring.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), Op.cit, P.175.

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

- Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.
- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor ;
- Le factor export transmet les effets au factor import ;
- Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

Figure N°02 : Schéma représentatif d'une opération d'affacturage :



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *le commerce international* », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P.175.

Tableau N° 03 : Les avantages et inconvénients de l'affacturage :

Avantages	Inconvénients
<p>Externalisation de la gestion du poste clients, cependant la gestion administrative reste souvent élevée</p> <ul style="list-style-type: none"> • En théorie, l'administration des ventes peut s'investir davantage dans le suivi commercial des clients • Assez pratique lors que le portefeuille contient beaucoup de clients avec des montants moyens unitaires faibles • Utile en période de forte croissance pour alléger le besoin en fonds de roulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Globalisation plus ou moins forte exigée du factor • Couverture par le factor sur zone Europe et OCDE • Nécessité dans certains cas d'adosser un contrat d'assurance-crédit pour obtenir plus facilement des lignes de financement • Refus de certains acheteurs de travailler avec des fournisseurs affacturés (la solution, l'affacturage confidentiel) • Détérioration de la relation commerciale si la relance des clients par le factor est trop énergique • Image négative sur le client qui peut penser que son fournisseur est en difficulté financière • Solution temporaire, durée moyenne des contrats d'affacturage est inférieure à 3 ans

Source : Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI : « *le commerce international* », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P.178.

2. Techniques de financement à moyen et long terme:

2.1. Le crédit fournisseur :

a) Définition :

« *Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).*

Chapitre II : les Techniques et les Moyens de Paiement dans le Financement du Commerce International

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

*A noter dans ce cas, la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat appelé : **contrat commercial** ; stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.»¹*

b) Caractéristiques :

Les Caractéristiques du crédit fournisseur sont² :

- Avec un tel crédit, l'exportateur algérien va financier non seulement la période de fabrication des marchandises à exporter, mais aussi la période de crédit accordée à l'acheteur étranger ;
- Le crédit documentaire étant une technique de paiement en commerce international nécessite pour sa réalisation la présentation aux banques de documents dont le nombre et la substance sont tributaire de la position dominante soit de l'acheteur, soit du vendeur ;
- Il convient d'examiner les principaux documents concernés.

c) Déroulement et schéma général :

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit de la sorte :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

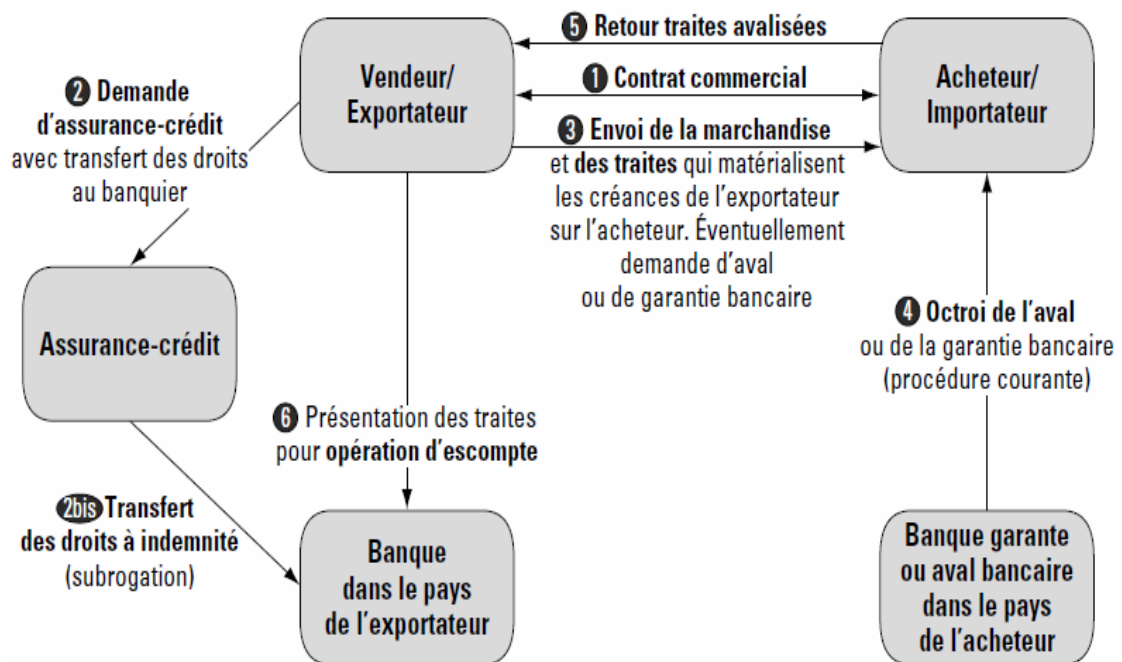
Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

¹ MIVILLE DE CHENE (K) et LIMOGES (I) : « *Le commerce International : Surpassez vos frontières* », édition CHENELIERE EDUCATION, Québec, 2009, P.251.

² KSOURI (I): Op.cit, P.21.

Schéma N°03 : représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance crédit

SOURCE : Legrand (G) et Martini (H) : « *Gestion des opérations import-export* », Edition DUNOD, Paris, 2008, P.244.

Tableaux N°04 Avantages et Inconvénients du crédit fournisseur :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> -Mise en place facilitée ; -Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière) ; -Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours. 	<ul style="list-style-type: none"> -Poids sur la trésorerie de l'exportateur -Risque financier pour l'exportateur -Coût du refinancement à intégrer dans le prix -sous peine de réduire la marge commerciale

Source : LEGRAND (G) MARTINI (H) : « *le commerce international* », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P.186.

2.2. Le crédit acheteur :

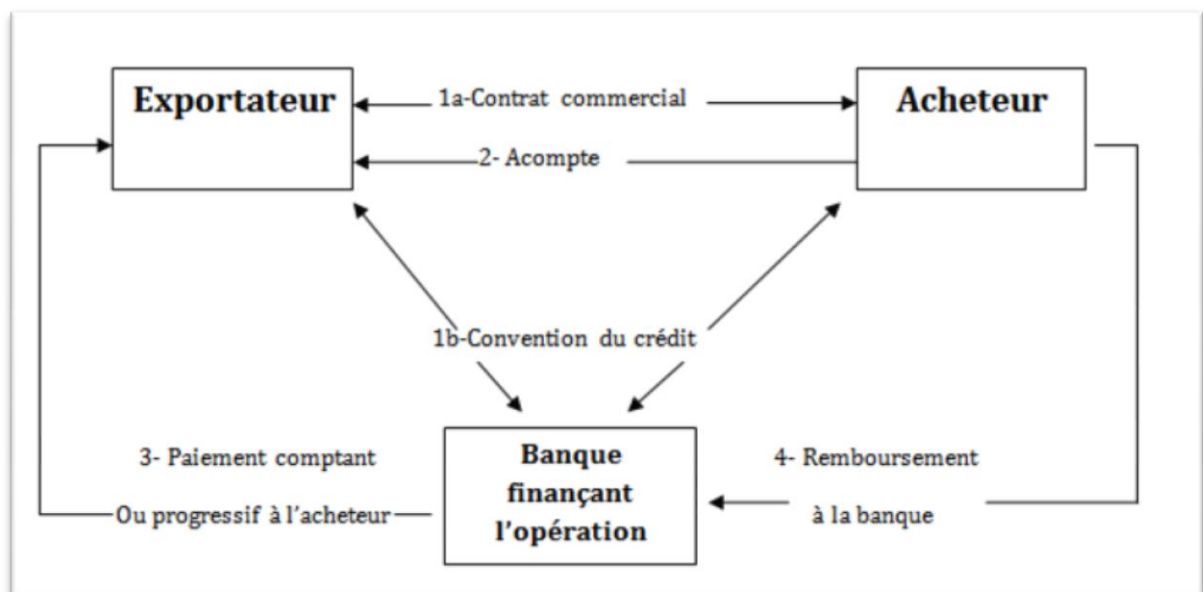
a) Définition :

« Le crédit acheteur est une technique du crédit à l'exportation dans laquelle le crédit, au lieu d'être consenti au fournisseur qui accorde des délais de paiement à son client l'acheteur, est attribué directement à celui-ci, l'acheteur, par les banques et organismes spécialisés du pays exportateur. »¹

b) Caractéristiques:

La principale caractéristique de ce crédit est qu'il nécessite la rédaction et de la signature de deux contrats distincts : un contrat commercial international et un contrat de crédit bancaire.²

Figure n° 04 : Schéma représentatif d'un crédit acheteur :



Source : PAVEAU (J) et DUPHIL (F) et autres : « exporter », Edition FOUCHER, 24^{ème} édition, malakoff 2013, P431.

¹ KSOURI (I), Op.cit, P.20.

² Ibid., P.20.

Tableau N°05 : Avantages et inconvénients du crédit acheteur :

Avantages	Inconvénients
<p>-le crédit acheteur constitue une sécurité de paiement : L'exportateur est totalement dégagé du risque de crédit (risques politiques et commerciaux) et il est réglé au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat.</p> <p>-L'exportateur peut présenter une offre financière attractive et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières.</p> <p>Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur (allègement de la structure bilanciel du vendeur).</p> <p>-L'acheteur (emprunteur) bénéficie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de taux d'intérêts attractifs fixés par le consensus sur les principales devises ; - d'une durée de remboursement longue ; - de la possibilité d'inclure les primes de l'assureur-crédit dans le financement. 	<p>-Lourdeur et lenteur dans la mise en place.</p> <p>-Financement dépendant de la politique de risque du banquier.</p> <p>-Contraintes liées aux règles du consensus.</p> <p>-Part réalisée dans le pays de l'exportateur (quantité à respecter).</p> <p>-Financement limité à 85 % du contrat.</p>

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H): « *le commerce international* », 3^{ème} Edition DUNOD, Paris, 2010, P.191.

Conclusion :

Toute transaction commerciale internationale est régie par instrumentalisation technico-financière et juridique qu'il est du devoir des 02 parties (acheteur et fournisseur) un respect très rigoureux à leur exécution .Cette obligation ne peut que garantir une sécurité pour les recouvrements des fonds.

Les techniques les plus utilisées dans le financement des transactions internationales sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Le crédit documentaire est un outil très efficace malgré son cout élevé mais sécurisé pour faire face aux préoccupations pour assouplir la relation entre l'exportateur et l'importateur .C'est la solution la plus appropriée.

Le virement par SWIFT est l'instrument le plus rapide et le plus sécurisé dans l'opération du commerce international.

Afin de mieux cerner ce mode de financement ; l'hypothèse théorique reste insuffisante, elle sera réconfortée par une étude pratique au titre du troisième chapitre



Chapitre III
Le crédit
Documentaire au Sein
de la BNA

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Introduction :

Pour mieux enrichir notre recherche, nous avons effectué un stage pratique au sein de la « BANQUE NATIONALE D'ALGERIE », ce dernier sera axé principalement sur l'analyse les différentes étapes de déroulement du crédit documentaire .Cette procédure a pour début la disponibilité d'un acte de fait qui : un contrat commercial entre deux (02) parties à savoir : (l'importateur et l'exportateur).

Cet élément de (contrat) constitue la pièce maitresse approuvée par la réglementation érigée par les aux fins de réalisations de toutes les transactions commerciales internationales.

La constitution du dossier de crédit documentaire fiable est une garantie absolue et sécurisante pour tous les intervenants dans ce domaine ; sachant que le respect de ces multiformes de procédures réglementées allègent le traitement de ce dossier et diminuent le taux de risque de rejet ou d'attentes.

L'obligation exige le transit de ce canal afin de conclure le parcours administratif et juridique imposé par les multiples organismes financiers internationaux à l'aboutissement d'approbation pour tout contrat commercial international.

L'énumération des procédures et étapes à exécuter se convergent toutes à faciliter l'opération de la clôture du dossier de domiciliation après sa finalisation et classement.

Notre entame nous a conduit à cibler une catégorie de clients domiciliés de la BNA utilisant le crédit documentaire .le résultat de cette analyse objet de nombreux entretiens nous a poussé à proposer quelques recommandations qui seront détaillées ultérieurement.

Préalablement il est de coutume et cordialement donner un aperçu bref du portrait de la Banque Nationale d'Algérie ainsi du lieu d'accueil « agence Kolea 441 ».

Ce dernier chapitre comporte trois sections qui sont :

- **Section 01** : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie ;
- **Section 02** : déroulement opération crédit documentaire au sein à l'import ;
- **Section 03** : L'analyse du crédit documentaire par un entretien.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Section 01 : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie :

Notre stage s'est déroulé au niveau de l'agence BNA Kolea 441 dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation du lieu de stage et ainsi la présentation du service de commerce extérieur.

1. Historique de la BNA :

La **Banque nationale d'Algérie** (BNA), première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1966, suite à la réorganisation du système bancaire entamé en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères. Elle a été créée par l'ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966.

Le secteur bancaire s'est élargi par la suite avec la création d'autres banques et de ce fait, le financement de l'agriculture et qui était l'une des activités exercées par la BNA, a été confiée en Mars 1982 à une institution bancaire spécialisée (BADR) et qui a pour mission l'objectif du financement et la promotion du monde rural.

A partir de 1988, deux textes majeurs y afférents aux réformes économiques et préparant la transition vers l'économie de marché ont eu des implications contestables sur l'organisation et les missions de la BNA, en savoir :

- La loi n°88.01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises publiques économiques.
- La loi n°90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit définissant la banque comme étant : « une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle, et principalement des opérations portant sur la réception des fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ».

Faisant suite à cela, la BNA a obtenu son agrément le 05/09/1995, et de ce fait elle est la première banque du pays bénéficiaire de ce statut.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

La BNA est une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle les opérations de banque définies dans l'article 66 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 aout 2003.

✓ **Capital social :**

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté de 14 600 milliards de dinars à 41 600 milliards de dinars par l'émission de 27 000 nouvelles actions de 01million de dinars chacune, souscrite et détenues par Trésor Public.

✓ **Siège social :**

Son siège social est à 08, Boulevard Ernesto Che-Guevara 16000- Alger- Algérie.

✓ **Réseau BNA :**

Aujourd'hui le réseau de la BNA est composé de plus de 200 agences réparties sur le territoire national et d'autres sont programmées dans le cadre de densification et de développement de son réseau d'exploitation.

Le réseau de la BNA est encadré par 17 directions régionales appelées direction du réseau d'exploitation (D.R.E). Chaque D.R.E a un pouvoir hiérarchique sur un nombre d'agences.

Les agences de la BNA sont classées par catégories comme suit :

- Agences principales.
- Agences de catégories A, B, C.
- Agences sur site implantées dans les locaux des grandes entreprises publiques.

2. Mission de la BNA :

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

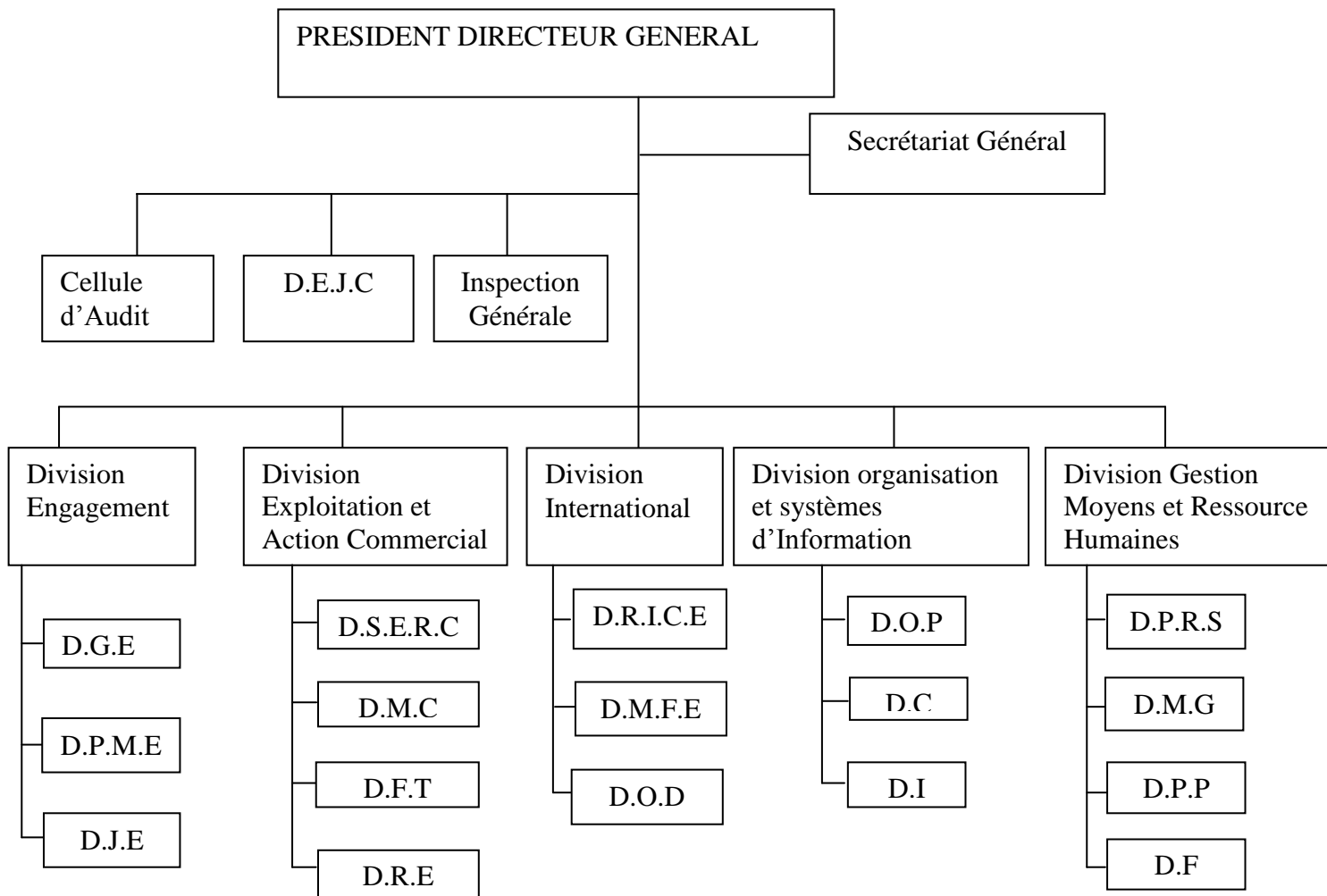
L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes :

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

Comme toute autre banque commerciale, La BNA a pour objectif le financement de l'économie, Elle doit plafonner sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie, c'est un rôle d'intermédiation financière.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Figure N°05 : L'organigramme général de la BNA :



3. L'organisation de l'agence d'accueil BNA Kolea 441 :

L'agence BNA Kolea 441 est classée dans la catégorie d'agence principale, son organisation témoigne de son rôle important dans les différentes activités objet de sa mission. A cet effet elle présentée de la sorte :

3.1. Présentation de l'agence d'accueil :

L'agence principale « AP » KOLEA « agence 441 », est l'une des agences les plus importantes du pays, de par le nombre de ses clients et de par son chiffre d'affaire annuel.

L'agence est placée sous l'autorité de la directrice d'agence et rattachée hiérarchiquement à sa direction régionale conformément à la configuration du réseau, elle est constituée des services suivants :

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

a) Service caisse :

Les opérations de caisse constituent la base de l'ensemble des opérations bancaires. On entend par service de caisse, l'ensemble des services matériels que doit offrir la banque à son client pour lui permettre une utilisation la plus souple possible des fonds déposés sur un compte en banque.

Le service caisse traite les opérations de mouvements de fonds reçus ou octroyés à la clientèle tels que : versement, virement, retrait, historique....

b) Service Crédit (engagement) :

L'activité principale de la banque consiste à proposer à titres de prêts les ressources collectées avec des meilleures conditions de coûts et de sécurité selon le type de clientèle et l'activité peut recouvrir des formes très diverses et ce pour des durées très variables.

L'agence a pour mission :

- Accorde des délais (temps) en attendant l'argent, (crédit par signature) ;
- Elle prête l'argent en attendant un temps (crédit par caisse).

Le service des engagements s'occupe principalement des études et analyses des dossiers de crédits, et le suivi des conditions d'octroi de crédits.

c) Service secrétariat engagement :

La clientèle constitue la partie essentielle du fonds de commerce de la banque. En effet, la connaissance approfondie de cette clientèle, ses caractéristiques, sa nature juridique et son fonctionnement comptable et financier en est le premier élément.

Pour faire face aux différents besoins des clients, et afin de faciliter leur gestion commerciale, le banquier procède avant tout à l'ouverture de comptes, qui constitue l'étape préalable est importante avant toute nouvelle relation entre le client et sa banque.

Pour en faire, au niveau de chaque agence bancaire on trouve le service secrétariat engagement qui est un organe de gestion et d'exécution.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Le secrétariat engagement est complémentaire au compartiment crédits dans l'organisation actuelle de l'agence.

d) Service télé compensation :

Le service est chargé de la remise des chèques, d'escompte des effets de commerce, émis par la banque ou reçus des confrères.

La télé compensation est un système centralisé, avec un accès unique par participant, qui se traduit par la suppression des chambres de compensation régionales, elle nécessite la centralisation des remises et ordre de toutes les agences d'une banque sur un site central de la banque.

e) Service Commerce extérieur (Comex) :

Le service Comex est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle et /ou avec ses correspondants essentiellement dans le cadre du commerce extérieur.

e.1. Service front office étranger (S.F.O.E) :

Il a pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et donne des conseils en matières d'exécution des opérations de domiciliation de change manuel, de versement, de retrait et de virement sur les comptes devises.

Le S.F.O.E est subdivisé en deux sections qui sont :

- ✓ **Section domiciliation apurement** : elle a pour tache :
 - La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisés par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
 - L'apurement des dossiers de domiciliation et la transmission des comptes rendus à la banque d'Algérie ;
 - L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

- ✓ **Section compte devise et change manuel** : elle a pour tâche
 - Exécuter les opérations d'achat et de vente d'instrument de paiement en devise ;
 - Gérer et suivre les comptes « situation de change » et « contre-valeur situation se change » ;
 - Exécuter les opérations de retrait, de versement et de virement effectuées par les titulaires de compte devise.

e.2. Service back-office étranger (S.B.O.E) :

Elle a pour charge de prendre les ordres de la clientèle en matière d'opération de remise documentaire de crédit documentaire de transfert et de rapatriement et de gestion des financements extérieurs. Le (S.B.O.E) est subdivisé en quatre sections qui sont :

- ✓ **Section crédit documentaire** : est chargée notamment de :
 - Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des crédos ;
 - Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (D.O.E) ;
 - Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
 - Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

- ✓ **Section remise documentaire** : chargée notamment de:
 - L'ouverture des remises documentaires à l'import et l'export ;
 - La vérification des remises reçues des correspondants étrangers ;
 - Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation.

- ✓ **Section transfert/rapatriement** : les tâches de cette section se résument à :
 - Gestion des rapatriements en faveur de la clientèle ;
 - Gestion des comptes spéciaux.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

- ✓ **Section de compte devise** : les tâches de cette section se résument :
 - Gestion de compte devise ;
 - Gestion des opérations de change.

3.2. Le rôle de service étranger :

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étrangers. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

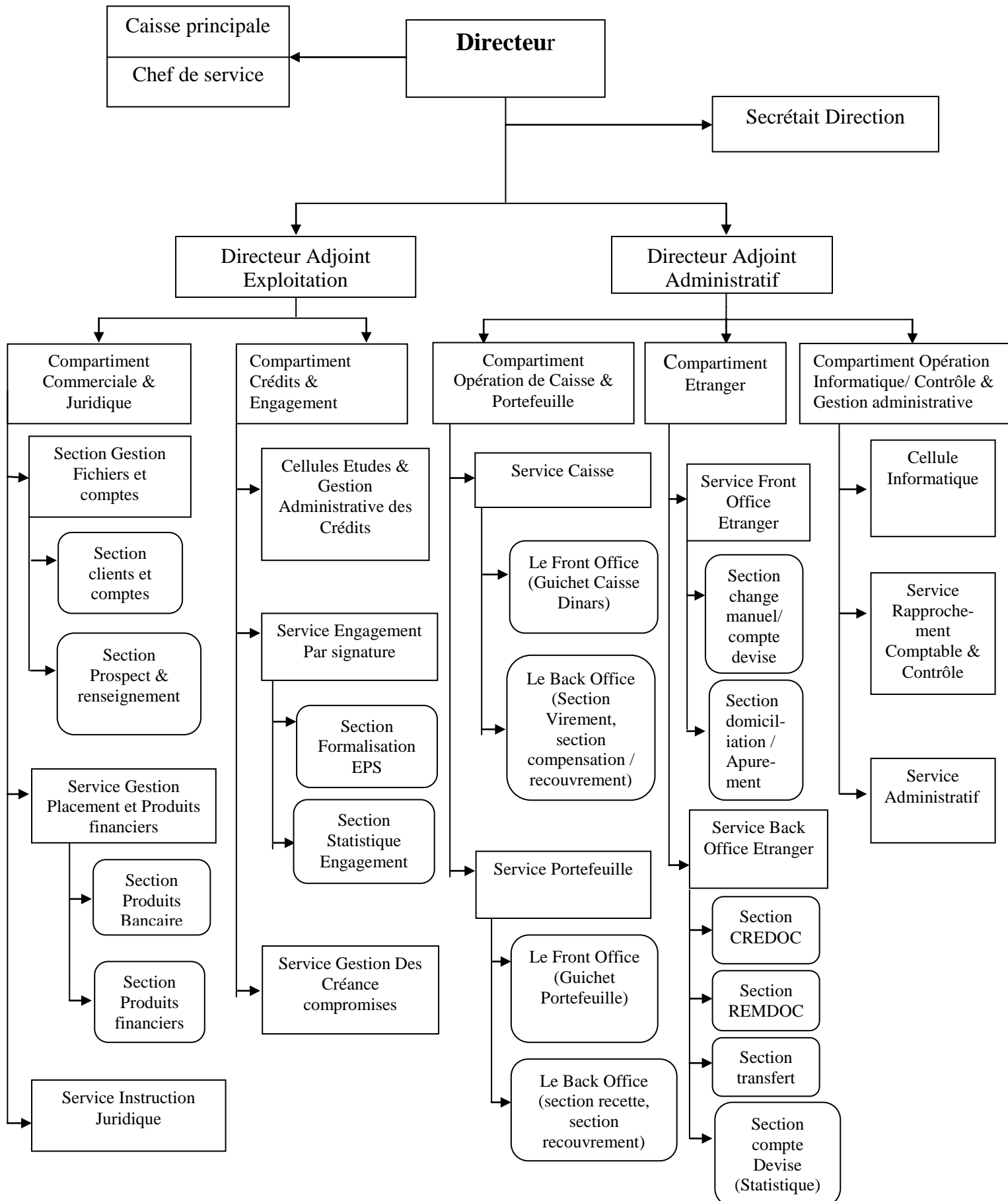
- Assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle ;
- Recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en faveur de sa clientèle ;
- Domicilier et apurer toutes les opérations d'import-export ;
- Traiter les opérations de crédits et de remise documentaire sollicités par la clientèle ;
- Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi ;
- Tenir des états statistiques à destination de la hiérarchie ;

Cependant, l'accomplissement de ces tâches doit se faire en conciliation entre trois contraintes majeures :

- La réglementation en vigueur est constituée de la réglementation Algérienne et de la législation internationale (conventions, règles et usance uniformes) ;
- La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre ;
- La satisfaction de la clientèle.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Figure N°06 : Organigramme de l'agence principale et premier catégorie :



Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Section 02 : déroulement opération crédit documentaire au sein à l'import :

Au cours de stage nous avons choisi de traiter un dossier qui consiste une opération d'importation des osiers, où le moyen de règlement est le crédit documentaire.

1. Présentation du contrat :

- ✓ Le donneur d'ordre : OUZIANE Sofiane ;
- ✓ Le bénéficiaire : EMILIO Albert Campos ;
- ✓ La banque émettrice : La Banque Nationale d'Algérie BNA.
- ✓ La banque notificatrice : Banco de sabadell.

Il s'agit d'importateur « OUZIANE Soufiane » qui a signé un contrat avec l'exportateur « EMOLIO ALBERT CAMPOS » pour la livraison d'une marchandise « osiers »

Le contrat est signé le 14/01/2016 entre deux parties :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 30/04/2016 date d'échéance d'embarquement ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 22.527,50 EUR ;
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable payable à vue ;
- Incoterm utilisé : CFR Port d'Alger

2. l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 441 :

Pour ouvrir le dossier domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque les documents suivants :

- Une demande d'ouverture de dossier domiciliation (voir annexe n°01) ;
- Une facture pro-forma (voir annexe n°02);
- Un engagement d'importation signé par l'importateur « pour les marchandises destiné à la production et les services » (voir annexe n°03) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation : en cas d'importation des biens destinés à la revente en état.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Au niveau de l'agence chargée de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents.

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

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

42	01	02	2016	1	10	000006	EUR
Code wilaya	Code banque	Code guichet	Année	Trimestre	Produit	Numéro de domiciliation	Monnaie

Source: BNA 441.

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

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

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

- Nom de la banque domiciliataire : la Banque nationale d'Algérie (BNA) ;
- Numéro guichet intermédiaire : 02 ;
- Nom de l'exportateur : EMILIO Albert Campos ;
- Nom et adresse de l'importateur : OUZIANE Sofiane, Rue des frères KORRICH Kolea.

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

2.3. La constitution de la commission de domiciliation :

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

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Tableau N° 06 : La constitution de la commission de domiciliation :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000 DA
Taxe 17%	340 DA
Total commission (TTC)	2340 DA

Source : données de la BNA agence 441.

Après cette comptabilisation le compte du client sera débité de 2.340 DA lors de la domiciliation auprès de la BNA.

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

3. L'ouverture du crédit documentaire import :

Une fois la domiciliation est faite, la BNA « agence 441 » effectue une ouverture du CREDOC sur la demande de son client « OUZIANE Sofiane ». Au terme du contrat entre le client et son fournisseur « EMILIO Albert Campos », ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable. Cette couverture consiste :

3.1. Pour l'importateur :

L'importateur « OUZIANE Sofiane » afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur « EMILIO ALBERT CAMPOS », a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée (voir annexe n°05) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du crédoc import (voir annexe n° 06), ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client comme suit :
 1. Nom : raison social de l'importateur (donneur d'ordre) : OUZIANE Sofiane ;
 2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 441, kolea, Tipaza ;

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

3. Mode de règlement : Crédoc irrévocable et payables à vue ;
4. La validité du Crédoc : 21/03/2016 ;
5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 22527,5 EUR, vingt deux milles cinq cent vingt sept ;
6. Le nom de bénéficiaire: EMILIO ALBERT CAMPOS ;
7. Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : Banco de Sabadell, Espagne ;
8. La description de la marchandise : osiers ;
9. Incoterm : CFR Port d'Alger ;
10. La date d'embarquement : 15/12/2015;
11. Lieu d'embarquement : Valence Espagne ;
12. Lieu de destination : Port Alger,
13. Expédition partielles : interdit ;
14. Transbordements : interdit ;
15. Document exigés de fournisseur :
 - Facture commercial en 03 exemplaires ;
 - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA, pour le compte d'ordonnateur marque fret payé ;
 - Photocopie certificat de conformité ;
 - Photocopie certificat d'origine ;
 - Photocopie certificat de phytosanitaire ;
 - Photocopie EUR 1 ;
 - Photocopie liste de colisage ;
 - Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire ;
16. Langue d'émission du crédit documentaire : français
17. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissance ...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client.¹

¹ NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

3.2. Pour le banquier :

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier toutes les clauses de la demande et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances. Il vérifier aussi que la demande est remplie sans ni surcharge ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération selon la marge.

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

- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 » sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire (voir annexe n°07) ;
- Remplir la case réservée à l'agence sur la demande page numéro trois.

a) La procédure de la comptabilisation :

Pour constater le blocage de la provision margé (PREG) à 100% du montant qu'est de 22.527,5 EUR contre-valeur en dinars au cours de (117,1038) DA/EUR soit 2.638.055.85 DA

Débit : compte courant client $2.623.723,86 * 100\% = 2.638.055.85\text{DA}$.

Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 2.638.055.85 DA.

Le compte client (OUZIAN Sofiane) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 0.05% de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client $(2.638.055.85 * (5/100)) = 13\ 190,57\ \text{DA}$.

Donc la commission d'engagement est de 13 190,57 DA.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Tableau N° 07 : Comptabilisation des commissions:

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	2500 DA
Commission d'engagement	13 190,57 DA
Frais SWIFT (fixe)	2000 DA
Total Hors Taxe	17690,57 DA
Taxe (17%)	3007,40 DA
Total des commissions (TTC)	20697,97 DA

Source : réalisé à partir des données de la BNA.

La banque a débité le compte client de la somme 2.638.055,85 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeur de 20.697,97 DA, donc La valeur débitée total est de 2.658753,82 DA.

b) Emission du crédit documentaire:

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (voir annexe n°08) pour informer à la banque confirmatrice (BNACO DI SABEDEL) l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client (EMILIO Albert Campos).

Cette émission est faite de la façon suivante :

- Le banquier établi un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence ;

- La DOD vérifie les documents et les envoie à la banque émettrice, au niveau de l'agence, on fait une vérification.

c) La réalisation du Credoc :

Le fournisseur est informé de l'ouverture de crédit documentaire à sa faveur, il a procédé alors à l'expédition de la marchandise « osier ».

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

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

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

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

Les documents étant conformes, la banque BNA s'engage à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoie à son tour à la banque BNA une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est un avis de débit.

4. L'apurement du dossier de domiciliation:

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert.

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier doit vérifier les documents suivants :

- La facture définitive ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.

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

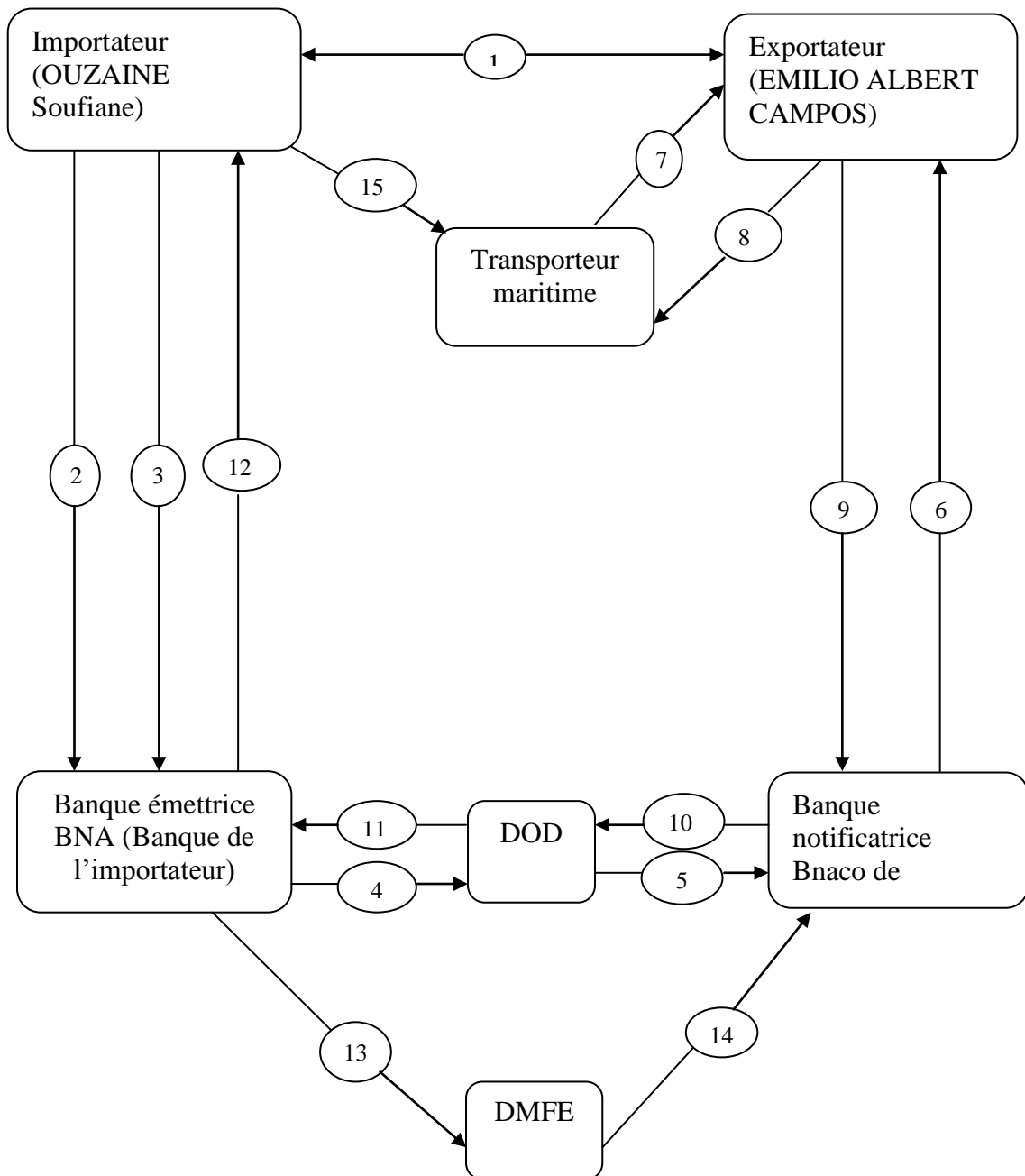
En somme, dans une opération de crédit documentaire, lorsque les documents sont conformes, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion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

5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :

Ce schéma résumé montre les étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur « OUZIANE Sofiane » et l'exportateur « EMILIO Albert Campos » :

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Figure N° 07 : Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :



Source : réalisé par nous même.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

❖ Explication du schéma :

1. L'importateur « OUZIANE Soufiane » et le vendeur « EMILIO ALBERT CAMPOS » concluent un contrat d'achat d'une marchandise « osiers » d'une valeur de 2.638.055,85 DA, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'importateur « OUZIANE Soufiane » se domicilié auprès de la banque BNA 441.
3. l'importateur demande à sa banque BNA d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du L'exportateur « EMILIO ALBERT CAMPOS » sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
4. La banque émettrice « BNA » donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur « EMILIO ALBERT CAMPOS ».
5. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT (MT 700) dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice Bnaco de Sabadell (Banque d'exportateur).
6. La banque notificatrice Bnaco de Sabadell informe son client « EMILIO Albert Compos » de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.
7. L'exportateur « EMILIO ALBERT CAMPOS » expédie la marchandise selon l'incoterm CFR.
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur « EMILIO Albert Compos » le connaissance.
9. Le vendeur « EMILIO ALBERT CAMPOS » transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice « Banco de Sabedell ».
10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice Banco de Sabedell vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, et les transmet à la DOD.
11. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice « BNA ».
12. La banque émettrice « BNA » reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur « OUZIANE Soufiane ».

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

13. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur «« EMILIO Albert Compos »».
14. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque Banco de Sabedell.
15. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

6. Analyse et étude de processus de mise en œuvre du crédit documentaire :

Etape de l'opération d'importation	Durée de l'étape
Etablissement de la commande	10 JOURS
Envoi commande	10 JOURS
Etablissement pro-forma par le fournisseur	3 JOURS
Réception pro-forma	1 JOUR
Ouverture dossier crédit auprès de la banque	3 JOURS
Procédure d'ouverture de a ligne de crédit	15 JOURS
Constitution du dossier du crédit documentaire	5 JOURS
Etablissement SWIFT par la banque	8 JOURS
Réception et traitement du pli cartable	1 JOUR
Domiciliation de l'opération auprès de la banque	1 JOUR
Opération de dédouanement	7 JOURS
Réception de la marchandise	5 JOURS
Total	69 JOURS

SOURCE : réalisé par nous même.

Ce tableau a été réalisé pour anticiper les opérations et voir dans quelle mesure réduire les délais de réception de la marchandise objet du crédoc Il apparait nettement que les étapes sont longues plus de 69 jours pour disposer de la marchandise depuis le moment ou on fait la commande .cette situation non seulement elle pénalise l'importateur mais pratiquement toutes les entreprises dont l'activité est tributaire des exportations .A l'échelle du pays cela représente beaucoup .cette situation a un coût économique exorbitant .le fournisseur, le banquier et l'importateur et le douanier peuvent vraiment anticiper certaines étapes et réduire de moitié les délais pour peu que l'engagement des uns et des autres soit dans la performance

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Section 3 : Analyse des étapes du crédit documentaire

Dans cette dernière section nous allons essayer de mettre en évidence les étapes du crédit documentaire et mesurer le degré d'efficacité et l'importance par rapport aux entreprises et aux clients selon la procédure la durée et la complexité nous avons considéré que l'entretien semi directif que nous avons effectué avec quatre clients de la l'agence Kolea 441 (le guide d'entretien et en annexe n°09) est parfaitement adapté des lors qu'il permet de percevoir la façon dont les entreprises vivent les étapes du crédit documentaire ;Nous allons, à la faveur des entretiens présenter les résultats obtenus après les avoir analysé et on a élaboré un tableau qui présente la durée de réalisation d'un crédit documentaire depuis l'établissement de la commande jusqu'à la réception de la marchandise afin de tirer la conclusion dans le but de confirmer ou d'infirmier les hypothèses de notre travail.

1. Les étapes de l'entretien :

Pour réussir nos entretiens, nous avons suivi les étapes suivantes :

- Préparation de guide d'entretien ;
- Réalisation des entretiens ;
- Résultats d'entretien.

2. Les difficultés de l'enquête :

Comme dans toute recherche nous avons rencontré, au cours de la présente étude, une seule difficulté due à la faible disponibilité des clients et parfois à un caractère assez sommaire de leurs réponses aux questions posés.

3. Résultats de l'entretien :

Nous rappelons que notre entretien comporte deux axes, le premier est relatif au commerce international et le deuxième axe est plutôt orienté vers le crédit documentaire Nous avons choisi un nombre de clients de différentes activités comme échantillon, qui utilise souvent le crédit documentaire.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Notre entretien s'est axé principalement avec nos interlocuteurs sur la base de leur relation avec cette agence et les avantages qu'elle leur offre dans le cadre de leurs activités en matière d'importations.

Nous avons essayé en primo de cerner les procédures administratives de la constitution du dossier relatif au crédit documentaire ; de son acceptation et de sa mise en œuvre.

Ces étapes sont souvent remise en cause par nos interlocuteurs qui souhaitent une allégerance afin de permettre une rapidité dans les échanges commerciaux et cela pour l'intérêt de toutes les **parties** concernées (importateur – exportateur – organismes financiers)

Ces échanges commerciaux se reposent essentiellement sur des instruments divers pour leur paiement appelés *techniques de paiement*. Celles-ci ont eu un large entretien pour la simple raison qu'elles sont la clef de réussite pour toute transaction commerciale internationale.

Les préoccupations de nos interviewés font état d'un certain nombre d'obstacles qu'ils considèrent en partage entre les différents intervenants.

Durant la durée des entretiens, un point d'accord se dégage comme incontournable qui est l'engagement de la banque dans le cas d'un crédit documentaire (se référer à l'annexe n°.....).

Nos interlocuteurs sont unanimes que leur banque leur offre une garantie et assurance pour conclure leurs opérations commerciales malgré la lenteur qui s'y génère.

Le crédit documentaire est exigé surtout par l'exportateur pour garantir son paiement par la banque de l'importateur qui devient émettrice de transfert de fonds vers la banque réceptrice du premier.

Les techniques de paiement fréquemment utilisées dans le commerce international sont exclusivement pour ces clients est le CREDOC malgré sa lenteur et son cout élevé après présentation d'un dossier conforme aux conditions de crédit.

Ces techniques se simplifient dès la mise à disposition des services de la banque de tous les documents exigibles pour son acceptation (remise documentaire) qui devient fiable si elle est réalisée dans un cadre purement confiant entre l'acheteur et le vendeur.

De cette manière la banque un lien direct et un interlocuteur majeur entre les parties contractuelles (importateur – exportateur) ; elle intervient pour solutionner tous les différents entre ces contractants

Cet aspect de technique de paiement par voie de CREDOC est généralement sécurisant malgré sa lourdeur administrative et pousse les deux parties à faire engager la banque dans un

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

intérêt commun (c'est -à-dire conclure un marché sans aucun incident entre elles par l'intermédiaire de la banque).

Notons qu'à chaque question posée une réflexion apparaît comme premier obstacle de cette lenteur : l'étude du dossier du CREDOC est tributaire à une analyse très minutieuse sur le plan conformité (documentation et contrat).

A l'instar de porter le chapeau uniquement à la banque, les interlocuteurs reconnaissent leur part de responsabilité à la mauvaise connaissance ou mal interprétation des règles du commerce extérieur mais souhaitent aussi un effort des banques pour assouplir davantage les procédures du crédit documentaire.

Une proposition leur a été signifiée est de s'enrichir d'une formation de courte durée pour s'assimiler à réduire le maximum de temps de ce phénomène de lenteur mais ils jugent que cette démarche est du ressort de la banque qui devra revoir ses procédures autant que le CREDOC arrange et satisfait plus l'exportateur et lui assure un avantage et protection que nous (importateurs).

Pour élucider ce doute nous nous sommes intéressés de piéger certains de nos interlocuteurs sur leur choix à cette BNA mais à notre surprise que celle -ci leur offre des avantages qu'ils considèrent meilleurs aux autres banques à savoir : confiance et commissions moins chères

Il est à noter que le crédit documentaire est imposé par l'exportateur dont le but de s'assurer son paiement mais pénalisant l'importateur.

Le crédit documentaire se distingue par sa lourdeur et son facteur temps qui exigent à concrétiser des multiples étapes partant de l'établissement de la commande jusqu'à la réception de la marchandise avoisinant les trois (03) mois.

Ces écarts importants pour finaliser un crédit documentaire peuvent être réduits si des efforts seront consentis dans l'objectif espéré pour une souplesse des procédures entravant la rapidité de sa mise en œuvre.

Après une lecture de cet entretien qui a été très bénéfique nous suggérons des souplesses surtout pour nos importateurs investisseurs ou autres pour l'intérêt du développement de notre économie nationale.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

4. Recommandations :

- Chaque banque est tenue de relancer le développement de son système informatique ; il est le moyen le plus efficace et rapide pour les paiements des opérations commerciales internationales ;
- Créer un service spécifique pour l'accueil et l'orientation des clients, doté de moyens y afférents ;
- Se doter de brochures et manuscrits à titre de spots publicitaires gratuits pour mieux informer ses clients ;
- Diversifier les moyens de communication avec les clients (n°vert-email...etc) ;
- Rajeunir le staff par des équipes plus dynamiques et compétentes ;
- Etudier la possibilité de l'assouplissement des procédures internes ;
- Traitement des réclamations et doléances des clients ;
- Encourager et assister le client d'utiliser tous les INCOTERMS ;
- Octroyer des crédits aux PME/PMI dans le cadre des exportations ;
- L'allégement des dossiers, en particulier les dossiers du CREDO ;
- Mettre au point un système de management de qualité pour améliorer la gestion des opérations documentaires par la maîtrise des normes ISO 9001, cela doit se faire par la prise en compte des exigences des clients, et la production de services de qualité dans les meilleurs délais ;
- Utiliser des moyens de télécommunications puissants, pour s'adapter avec le développement technologique qui s'acquise les institutions financières mondiales ;
- Renforcer le contrôle hiérarchique.

Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA

Conclusion:

Dans ce chapitre, nous avons essayé de donner un aperçu sur le déroulement du crédit documentaire au sein de la banque BNA, en parallèle nous avons pris l'initiative d'engager un entretien avec un nombre de clients domiciliés à cette banque. Ce test que nous considérons comme fructueux a été plus bénéfique qu'à plus d'un titre, l'objectif est de cerner les fins détails qui font obstruction à la mise en œuvre d'un procédé pouvant venir à contribuer dans le développement économique national. Ce procédé n'est autre que le crédit documentaire dans sa mise en œuvre est très complexe soit par sa lourdeur que par les règles imposées à son aboutissement.

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire dans ses différentes étapes est sujet au contrôle rigoureux et vérification de chaque étape.

Le crédit documentaire malgré ses contraintes est le moyen de financement le plus utilisé et le plus sécurisé.

Le rôle que joue la banque dans les opérations du crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque du bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation du crédit documentaire qui offre cette garantie.



**Conclusion
générale**

Conclusion générale

Conclusion générale :

Le but de notre travail de recherche était d'étudier la dimension de satisfaction de parties contractantes par le crédit documentaire.

La négociation des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la préparation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. Ce point se distingue et s'impose comme outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationales. La matrice des techniques de paiement dont le crédit documentaire se positionne comme technique la plus sécurisée.

Les relations se sont diversifiées et devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes ...etc.). Sont à l'origine de définir le rôle de chaque intervenant pour éviter tout litige pouvant devenir obstacle à toute concrétisation d'un accord.

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les autres techniques de paiement que nous avons traitées sont le transfert libre et la remise documentaire qui sont fondées sur la base de confiance totale par contre le crédit documentaire est fondé sur la maque de confiance entre les parties.

Dans notre recherche théorique qui concerne les deux premiers chapitres, nous avons essayé de définir le commerce extérieur en générale. Ainsi nous avons traité les différentes techniques de paiement utilisées dans la transaction du commerce international, le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire et les instruments de paiement comme le chèque le virement et le billet à ordre.

Nous avons constaté les résultats suivants :

- la réalisation des opérations du commerce extérieur est confortée par l'existence d'une banque considérée comme élément essentiel.
- Les virements internationaux par le concept SWIFT réduit les durées de traitement des mouvements de fonds en de très courtes durées,
- le Credoc est un moyen sûr et efficace de financement des opérations commerciales dont les partenaires sont éloignés les uns des autres et peuvent même ne pas se connaître..

Conclusion générale

- le crédit documentaire reste le mode de paiement le plus sécurisant ;
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe que le crédit documentaire et elle est basée sur la confiance entre les parties contractantes ;
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Notre cas pratique nous a permis soit de confirmer ou d'infirmer les hypothèses suivantes :

- Hypothèse 01: Les techniques de paiement sont confirmées comme moyens crédibles et assistent au développement du commerce extérieur. Donc leur rôle est essentiel et très important ;
- Hypothèse 02 : Confirmation que le crédit documentaire est un moyen de paiement qui permet d'éviter les risques éventuels et les attentes inutiles pour l'importateur et l'exportateur ;
- Hypothèse 03 : les banques jouent un rôle très important et d'accompagnant des exportateurs et des importateurs de leur transaction avec l'étranger cette hypothèse a été confirmée car les parties ne peuvent pas réaliser une opération sans un intermédiaire.
- Hypothèse 04 : confirmée après analyse du dossier et le guide d'entretien le constat établi que les délais de mise en ouvrent du crédit documentaire constitue souvent un obstacle à l'efficacité de l'importation.

Les difficultés les plus apparentes sont liées au :

- ✓ Refus des entreprises pour accorder des stages de fin cycle pour cause d'absence de conventions avec ses organismes pour la protection des étudiants et cela à tous les niveaux des cursus.
- ✓ Accès aux informations au niveau de la bibliothèque de notre école EHEC Alger, et aussi la documentation reste insuffisante pour mieux enrichir notre recherche.

Conclusion générale

Durant notre stage pratique au niveau de la BNA nous avons constaté que le crédit documentaire reste une technique très majoritaire dans le financement du commerce extérieur car il offre l'assurance à l'exportateur pour son paiement, la rapidité quand le paiement est à vue. Le crédit documentaire s'adapte à toutes les situations puisqu'il peut couvrir aussi bien des règlements de marchandises que des prestations de services à condition de s'assurer de la conformité de l'accord conclu entre les intervenants.

Le crédit documentaire considéré un outil juridique rassurant et garantissant les transactions de larges portées reste très complexe par son cout élevé et ses lourds moyens de paiement.

Mais il faut dire que de nos jours les opérateurs économiques algériens sont soumis aux règles du crédit documentaire et qu'ils n'ont aucun choix sur les autres procédés de financement étant donné que le transfert libre y est interdit.

A graphic of a scroll with a black outline and a light gray shadow. The scroll is partially unrolled, with the top and bottom edges curled up. The word "Bibliographie" is written in a bold, black, serif font in the center of the unrolled section.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- 1) HADDAD (S) et collectif, « *commerce international : le crédit documentaire* », édition pages bleues, Alger janvier 2009.
- 2) KSOURI (I), « *les opérations du commerce international* », édition BERTI, Alger 2014.
- 3) LASARY : « *le commerce international* », édition Dalloz, Belgique, 2005.
- 4) LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *le commerce international* », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010.
- 5) LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *Techniques du commerce international* », édition DUNOD, Paris, 2002.
- 6) LEGRAND (G) et MARTINI (H): « *gestion des opérations Import-export* », DUNOD, Paris, 2008.
- 7) MANSOURI (M) : « *système et pratiques bancaires en Algérie* », édition HOUMA, Alger, 2006.
- 8) MASSABIE (M.F) et POULAIN (E): « *Lexique du commerce international* », Bréal, Paris
- 9) MIVILLE DE CHENE (K) et LIMOGES (I) : « *Le commerce International : Surpassez vos frontières* », édition CHENELIERE EDUCATION, Québec, 2009.
- 10) NAJI (J) : « *le commerce international : théories, techniques et applications* », 2005.
- 11) NAJI (J) : « *commerce international : mondialisation, enjeux et applications* », 2^{ème} édition, Québec, 2009. PAVEAU(J), DUPHIL (F) et autres : « *exporter* », Edition FOUCHER, 24^{ème} édition, malakoff , 2013.
- 12) NGUYEN-THE (M) : « *Importer* », édition d'ORGANISATION, France, 2010.

Article :

- 1) Article 54, Convention de vienne du 11 Avril 1980.
- 2) Article 54 du Code de Commerce Algérien.
- 3) Article 69 de la convention de vienne
- 4) Article 8 des RUU,ambre de Commerce International, Paris, 1994.
- 5) Article 2 des RUU 600

Revue et périodiques :

- 1) DEPARROIS (C) : « *les nouveaux incoterms* », édition Hachette, Paris, 2011.
- 2) MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), « *crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties* », revue banque édition, Paris, avril 2007.
- 3) MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), « *crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties* », revue banque édition, Paris, 2010.

Travaux universitaires :

- 1) BERDIA (N) et IBKAOUI (M) : « *le rôle du crédit documentaire dans le commerce international*, mémoire fin d'étude » ESC 2^{ème} promotion, 2015.
- 2) BOUCHATAL (S) : « *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant* », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- 3) HANNACHI, (M), HELLAL, (K) : *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur*, mémoire pour l'obtention du diplôme de master en science commercial, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2013.

Les textes réglementaires :

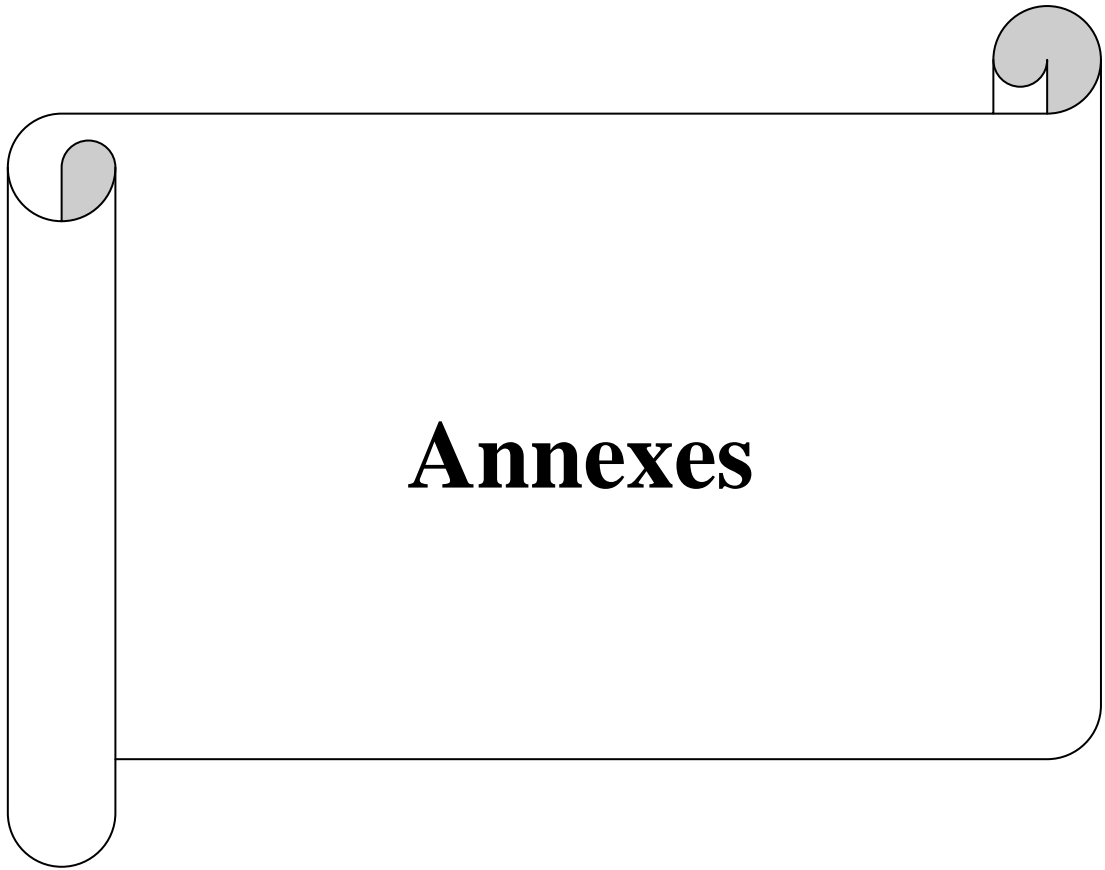
- 6) Convention de vienne du 29 mai au 3 juin 1933.
- 7) Règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

Web graphie :

- 1) [http://www.interex.fr/fr/methode des incoterms-2010](http://www.interex.fr/fr/methode%20des%20incoterms-2010).
- 2) <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>.

Autres :

- 1) Document interne de la BNA ;
- 2) Journal officiel de la république algérienne n° 31, du 13 mai 2007 ;
- 3) La Chambre de commerce Internationale, 2010.
- 4) MARTINI (H), séminaire sur : « *Le traitement des crédits documentaires* », 21 et 22 février, 2010.



Annexes



Table des matières

TABLE DES MATIERES

Page

Dédicaces

Remerciements

Résumé

Absract

Liste des schémas

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction Générale.....02

Chapitre I: généralités sur le commerce extérieur.....05

Section 1 : Le Contrat Du Commerce International et les documents

commerciaux.....07

1. Définition du contrat commercial international.....07
2. La formation du contrat.....07
 - 2.1. Cas de contrat rédigé.....07
 - 2.2. Absence de contrat rédigé.....08
3. Effets du contrat du commerce international.....08
 - 3.1. Les obligations de l'acheteur.....08
 - 3.2. Obligations du vendeur.....08
 - 3.3. Transfert de propriété et des risques.....08
4. Contenu et forme du contrat international.....09
5. Les principales clauses du contrat international.....09
 - 5.1. Clauses de portée générale.....09
 - 5.2. Clause de portée économique.....09
6. les documents utilisés dans le commerce extérieur.....10
 - 6.1. Les documents des prix.....10
 - a) La facture commerciale.....10
 - b) La facture pro forma.....11
 - c) La facture consulaire.....11
 - d) La note de frais.....11

6.2. Les documents de transport.....	11
a) Connaissance Maritime (Bill of lading).....	11
b) Lettre de Transport Aérien (Air way bill).....	12
c) Lettre de Voiture Internationale.....	12
d) Duplicata de Lettre de Voiture Internationale (DLVI).....	12
e) Récépissé Postal.....	12
6.3. Documents d'Assurance.....	13
6.4. Documents Annexes.....	14
a) Certificat d'Origine	14
b) Certificat de Provenance.....	14
c) Certificat du Contrôle de Qualité (d'inspection).....	14
d) Certificat Sanitaire ou Phytosanitaire.....	14
e) Certificat Vétérinaire.....	15
f) Certificat d'Analyse.....	15
g) Certificat d'Usine.....	15
h) Certificat de Circulation des Marchandises.....	15
i) Certificat de Poids et Colisage.....	15

Section 2 : Les incoterms.....16

1. Historique des règles incoterms.....	16
2. Définition des Incoterm.....	16
3. Présentation des Différents Incoterms.....	17
3.1. EXW (Ex Works).....	17
3.2. FCA (Free Carrier).....	18
2.3. FAS (Free Alongside Ship).....	18
2.4. FOB (Free On Board).....	18
3.5. CFR (Cost and Freight).....	18
3.6. CIF (Cost, Insurance and Freight).....	18
3.7. CPT (Carriage Paid).....	18
3.8. CIP (Carriage and Insurance Paid).....	19
3.9. DAT (Delivered At Terminal).....	19
3.10. DAP (Delivered At Place).....	19
3.11. DDP (Delivered Duty Paid).....	19
4. Classification des incoterms.....	21
4.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur.....	21

4.2. Selon le type vente.....	21
a) vente au départ.....	21
b) vente à l'arrivée.....	21
4.3. Selon le mode de transport.....	22
5. Rôle des incoterms.....	22
6. Choix de l'Incoterm.....	22
7. Utilisation des Incoterms.....	23
Section 3 : la domiciliation bancaire.....	24
1. Définition.....	24
2. La domiciliation des importations.....	24
2.1. Définition.....	24
2.2. Conditions préalables à la domiciliation.....	25
2.3. Traitement de dossier de domiciliation des importations.....	25
a) La phase d'ouverture du dossier de domiciliation.....	25
b) La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	28
c) La phase d'apurement du dossier.....	29
3. La domiciliation des exportations.....	30
3.1. Définition.....	30
3.2. Traitement de domiciliation des exportations.....	31
a) La phase d'ouverture du dossier de domiciliation.....	31
b) La phase de gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	32
a) La phase d'apurement.....	33
Conclusion.....	34
Chapitre II : les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international.....	36
Section 01 : Les instruments de paiement internationaux.....	37
1. Chèque.....	37
1.1. Définition.....	37
1.2. Les différents types de chèques.....	37
1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque.....	38
2. Le virement.....	38
2.1. Définition.....	38
2.2. Les types de virement.....	39
a) Courrier.....	39

b) Téléx.....	39
c) SWIFT.....	39
2.3. Les avantages et les inconvénients du virement.....	39
3. La lettre de change.....	40
1.1. Définition.....	40
1.2. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	40
4. Le billet à ordre.....	41
4.1. Définition.....	41
4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.....	41
Section 02 : les techniques de paiement à l'international.....	42
1. Le transfert libre (l'encaissement simple).....	42
1.1. Définition.....	42
1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre.....	43
a) Ouverture du dossier.....	43
b) Constitution et transmission du dossier.....	43
c) Apurement du dossier et archivage.....	44
1.3. Avantages et inconvénients du transfert libre.....	45
2. La remise documentaire.....	45
2.1. Définition.....	45
2.2. Les intervenants.....	46
2.3. Aspect Juridique de la remise documentaire.....	46
2.4. Les modes de réalisation d'une remise documentaire.....	46
a) La remise documentaire contre paiement D/P.....	46
b) La remise documentaire contre acceptation D/A.....	47
2.5. Avantage et Inconvénients de la remise documentaire.....	47
3. Le crédit documentaire.....	47
3.1. Généralité.....	47
3.2. Définition.....	48
3.3. Les Règles et Usances Uniformes 600 (RUU).....	49
3.4. Les intervenants.....	49
3.5. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité.....	50
a) Crédit documentaire révocable.....	50

b) Crédit documentaire irrévocable.....	50
c) Crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	51
3.6. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de réalisation.....	51
a) Le Crédoc réalisable par paiement à vue.....	51
b) Le Credoc par acceptation.....	51
c) Le Credoc réalisable par paiement différé (contre engagement).....	51
d) Le Credoc réalisable par négociation.....	52
3.7. Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de Financement (crédits documentaires spéciaux).....	52
a) Le crédit revolving.....	52
b) Le crédit documentaire transférable.....	52
c) Le crédit adossé « back to back ».....	53
d) Le crédit documentaire « red clause».....	53
3.8. Déroulement du crédit documentaire.....	54
3.9. Les avantages et les inconvénients du crédoc.....	55
Section 03 : le financement du commerce extérieur.....	56
1. Techniques de financement à court terme.....	56
1.1. Le crédit de préfinancement.....	56
a) Définition.....	56
b) Caractéristiques.....	56
c) Avantages et inconvénients.....	57
1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	57
a) Définition.....	57
b) Procédure.....	58
c) Avantages et inconvénients des créances nées sur l'étranger.....	58
1.3. Les avances en devises.....	58
a) Définition.....	58
b) Caractéristiques.....	58
c) Déroulement de l'opération.....	59
d) Avantages et inconvénients.....	59
1.4. L'affacturage.....	59
a) Définition.....	59

b) Caractéristiques.....	60
c) Déroulement et schéma général.....	60
d) Les avantages et inconvénients de l'affacturage.....	62
2. Techniques de financement à moyen et long terme.....	62
2.1. Le crédit fournisseur.....	62
a) Définition.....	62
b) Caractéristiques.....	63
c) Déroulement et schéma général.....	63
d) Avantages et Inconvénients du crédit fournisseur.....	64
2.2. Le crédit acheteur.....	65
a) Définition.....	65
b) Caractéristiques.....	65
c) Avantages et inconvénients du crédit acheteur.....	66
Chapitre III : le crédit documentaire au sein de la BNA.....	68
Section 01 : Présentation de la Banque Nationale d'Algérie.....	70
1. Historique de la BNA.....	70
2. Mission de la BNA.....	71
3. L'organisation de l'agence d'accueil BNA Kolea 441.....	73
3.1. Présentation de l'agence d'accueil.....	73
a) Service caisse.....	74
b) Service Crédit (engagement).....	74
c) Service secrétariat engagement.....	74
d) Service télé compensation.....	75
e) Service Commerce extérieur (Comex).....	75
e.1. Service front office étranger (S.F.O.E).....	75
e.2. Service back-office étranger (S.B.O.E).....	76
3.2. Le rôle de service étranger.....	77
Section 02 : déroulement opération crédit documentaire au sein à l'import.....	79
1. Présentation du contrat.....	79
2. l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 441...79	
2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	80
2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	80

2.3. La constitution de la commission de domiciliation.....	80
3. L'ouverture du crédit documentaire import.....	81
3.1. Pour l'importateur.....	81
3.2. Pour le banquier.....	83
a) La procédure de la comptabilisation.....	83
b) Emission du crédit documentaire.....	84
c) La réalisation du Credoc.....	84
4. L'apurement du dossier de domiciliation.....	85
5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	85
6. analyse et étude de processus de mise en œuvre du crédit documentaire.....	88
Section 03 : Analyse des étapes du crédit documentaire	89
1. Les étapes de l'entretien.....	89
2. Les difficultés de l'enquête.....	89
3. Recommandations.....	92

Conclusion générale

Bibliographie

Annexes