

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en
sciences Financières et commerciales**

Spécialité : Finance monnaie et banque

THEME :

**Le financement du commerce
extérieur par le crédit documentaire**

Cas : Banque nationale d'Algérie

BNA

Elaboré par :

Melle. SEDRATI raouia

Encadreur :

Mr. TARI Mohamed larbi

Lieu du stage : Agence BNA, Bologhine 608

Période du stage : du 17/04/2016 au 17/05/2016

Année universitaire : 2015/2016

Remerciement

Au premier lieu nous tenons à remercier Dieu de nous avoir donné le courage et la volonté pour terminer ce modeste travail.

Nos sincères remerciements vont à notre encadreur Monsieur TARI Mohamed Larbi pour sa disponibilité, ses orientations et ses remarques précieuses.

Nous tenons aussi à remercier DRADA Amel, notre encadreur de stage pour son aide et pour sa précieuse contribution ainsi qu'aux cadres de l'agence BNA Bologhine 608 pour leur coopération tout au long de la période du stage.

Nos remerciements vont également à l'ensemble des enseignants de l'Ecole supérieure de commerce, à l'ensemble des enseignants de l'école préparatoire en sciences économiques et commerciales et sciences de gestion de Constantine, pour les efforts qu'ils ont fourni pour perfectionner notre formation.

Nos plus vifs remerciements vont à nos familles pour leurs soutien, leurs encouragements leur accompagnements durant nos études universitaires tous les plans.

Dédicaces

Je tiens à dédier ce travail à l'homme de ma vie mon père Ahmed, celui qui m'a élevé, m'a éduqué, celui qui a travaillé très dur pour nourrir la famille, qui m'a toujours encouragé qui a mis à ma disposition tous les moyens nécessaires pour que je réussisse dans mes études, à qui je présente ma reconnaissance éternelle et ma profonde gratitude pour les sacrifices qu'il a supportés et qui ne cesse de supporter.

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

A mes frères et sœurs : Fouzi, Ilyas, Yassine qui nous a quittés très tôt qu'il repose en paix, à Amel, Chahinez, et Takoua, à mes nièces et neveux Israa en particulier, mes oncles et mes tantes.

A mon petit cœur Rokia, à Manel, Oumnia, Khouloud et Imene et roumaïssa qui ont toujours été là pour moi, j'oublierai jamais nos moments 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.

Liste des figures

Numéro	Titre	Page
N°1	Figure représentatif d'un transfert libre	45
N°2	Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	50
N°3	Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire	53
N°4	Types du crédit documentaire par niveau de sécurité	55
N°5	Le déroulement du crédit fournisseur	62
N°6	Le déroulement du crédit acheteur	67
N°7	L'organigramme de l'agence	76
N°8	L'organigramme de service étranger	78
N°9	Cachet de domiciliation	82
N°10	Figure récapitulatif du déroulement du crédit documentaire	89

Liste des tableaux

Numéros	Titres	Page
N°1	les dernières modifications des incoterms	20
N°2	les quatre groupes des incoterms	17
N°3	La constitution de la commission de domiciliation	83
N°4	Comptabilisation des commissions	86

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BNA	Banque National d'Algérie
BACE	Banque Algérienne du Commerce Extérieur
BAMIC	Banque Maghreb Arabe pour l'investissement et le Commerce
B/L	Bill Of Lading
BCB	Bon de Cession Bancaire
CCI	Chambre de Commerce International.
CREDOC	Crédit Documentaire
CVIM	Contrat de Vente International de Marchandise.
CMR	Convention Marchandises Route
D10	Document douanier pour l'importateur
D3	Document Douanier Exemple Banque
DMFE	Direction des Mouvements Financiers Extérieurs
DOD	Direction des Opérations Documentaire.
DRE	Direction Réseaux d'exploitation.
FCR	Forwarder Certificat of Receipt
FDI	Fiche de contrôle des importations à délai normale
FDIP	Fiche de contrôle des importations à délai spéciale
Formule 4	Formule de règlement de la banque centrale.
Incoterms	International commercial termes.
LTA	Lettre de Transport Aérien
NIF	Numéro d'Identification Fiscale
REMDOC	Remise Documentaire
RIB	Relevé d'Identité Bancaire
RUU	Règle et Usances Uniformes
SARL	Société A Responsabilité Limité
SCM/CD.	Section Change Manuel et Comtes Devises.
SWIFT	Society for Worldwide Inter-bank
TCO	Tableau comparative des offers
T/T	Telegraphic transfer
UE	Union Européenne
USD	United States dollars

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.

Notre 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.

Nous concluons 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.

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

Abstract

The foreign trade includes the set of the commercial transactions defined regarding the trade between countries given worldwide within the framework of movements of goods called: imports and exports.

These exchanges so massive and varied in ranges are subjected to legal and formal directives appropriate to every country.

These transactions distinguish themselves by their very enormous money supply which obliges a strict control of the movements of real flows committed for the realization of these exchanges.

This established fact is subject to multiple risks requiring called tools of protection: modes of financing. These eliminate a set of risks and offer a maximum of insurance in importers and in exporters.

Our work, centered essentially on the good knowledge of aspects relative to the foreign trade, the requirements of the international contract, the techniques and the used payment instruments, by basing itself mainly on the application of the documentary credit The objective is to study their security efficiency, to determine their cost, and to establish a comparative picture of their advantages and inconveniences and to analyze the results on their imposition held as only means of payment by the financial bodies (banks) in Algeria.

We end by the banking domiciliation recognized as avant-garde by any operation of the international trade for any estimation or evaluation by the banker in charge of the follow-up of the file for every commercial transaction of his customer, after check of all the elements establishing of the contract.

Keywords: documentary credit put back documentary, import, export, the international payment conditions, incoterms, the international contract, the banking domiciliation, the imposition of the documentary credit.

SOMMAIRE :

Introduction générale

Chapitre I: Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 01 : Les documents utilisés dans Le commerce international03

Section 02 : le contrat commercial et les incoterms..... 10

Section 03: La domiciliation des opérations du commerce extérieur.....22

Conclusion.....31

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international.....34

Section 02 : le financement des importations.....43

Section 03: le financement des exportations.....61

Conclusion.....69

Chapitre III : le financement des importations par crédit documentaire au sein de la BNA

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....72

Section 02 : Le Déroulement d'un crédit documentaire à la Banque nationale d'Algérie.....80

Section 03 : Remarques et recommandations.....91

Conclusion.....94

Conclusion générale.....98

Introduction Générale

La mondialisation de l'économie à l'échelle planétaire est vue comme un tsunami dévastateur envahissant les marchés mondiaux qui stresse les pays ne disposant pas de certains produits nécessaires pour satisfaire leur marché local. Cette situation est le résultat d'un déséquilibre mondial entre pays riches et pays pauvres. Ce déséquilibre quelques 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 défaillance 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 et les crédits documentaires.

Afin de régler avec succès leurs transactions internationales, et pour ne pas se préoccuper de l'absence de livraisons ou de paiements, les parties intéressées optent pour des techniques sûres. Parmi ces eux, 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). Il est donc un moyen efficace de paiement pour le vendeur et de livraison pour l'acheteur, est-il répond ainsi à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- Donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Les banques, grâce aux diverses techniques financières en vigueur, ont pu faire face aux besoins de leur clientèle, s'agissant d'opérations d'importation ou d'exportation, ces techniques basées essentiellement sur des documents constatant ainsi que l'exécution correcte d'un contrat commercial avec l'étranger.

Introduction Générale

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter, aussi clairement et formellement que possible, Afin d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et sa technique imposée par le commerce extérieur dans un marché mondial qui ne cesse pas d'évoluer.

Comment le crédit documentaire peut-il contribuer à l'efficacité des importations en Algérie ?

Pour pouvoir répondre à cette question centrale et dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, nous allons essayer d'élucider certaines questions :

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

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

➤ **hypothèse principale :**

- Malgré ses coûts élevés le crédit documentaire se considère en tant que le moyen le plus sécurisé et rassurant des importations ;

➤ **Hypothèse 01 :**

- Les techniques de paiement sont des moyens crédibles et aident le développement du commerce extérieur ;

➤ **Hypothèse 02 :**

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé et adopté pour les opérations d'importation et d'exportation ;

➤ **Hypothèse 03 :**

- La BNA joue un rôle très important et d'accompagnant des exportateurs et des importateurs dans leurs transactions avec l'étranger.

➤ **Importance de la recherche :**

La mondialisation ne cesse de contribuer au développement des transactions mondiales, et comme certains pays n'arrivent pas à satisfaire les besoins de leur peuple ils auront recours à l'importation d'où le rôle du crédit documentaire.

➤ **Outils de la recherche :**

Afin de répondre à notre principale question, pour tester aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoire projet de LFC), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence Bologhine BNA 608, dont l'objectif principal est d'apprécier et voir de près le déroulement du crédit documentaire.

Introduction Générale

➤ L'objectif de la recherche :

Notre étude aura pour objectif de:

- Faire connaître les aspects relatifs au commerce extérieur ;
- Déterminer les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce extérieur ;
- Démontrer l'efficacité du crédit documentaire en matière de sécurité.

➤ Méthodologie de la recherche :

Pour procéder à notre étude, nous avons suivi une démarche descriptive basée sur la recherche documentaire dans des ouvrages de spécialité, des articles traitant le thème, des textes réglementaires et législatifs, des sites internet ainsi qu'aux documents internes de la banque, et autre, en ce qui concerne la partie théorique ; une démarche analytique qui permet de ressortir le déroulement du crédit documentaire au sein de la BNA dans la partie pratique.

➤ Plan du travail :

Ce mémoire est scindé en trois chapitres, dont chacun englobe trois sections :

Chapitre I : Eléments fondamentaux du commerce international.

Dans ce chapitre, nous allons examiner la domiciliation bancaire, le contrat commercial et les incoterms ainsi que les documents d'une transaction internationale.

Chapitre II : le mode de financement du commerce extérieur.

Ce chapitre sera consacré aux instruments de paiements proposés par les banques ou autres organismes et les analyser à partir de la détection de leurs avantages et inconvénients et à l'étude de financement des importations et des exportations, qui englobent les différentes modalités du financement.

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA.

Pour mener à bien cette mission dans le cadre du commerce extérieur, le cas pratique servira à concrétiser notre partie théorique. Suite au stage effectué, on va présenter l'organisme d'accueil de la BNA, nous allons traiter un dossier d'une concrète opération d'importation réalisée par CREDOC et on va finir notre cas pratique par des remarques et recommandations.

Et nous concluons notre recherche par une conclusion générale.

Chapitre I :

**Eléments fondamentaux des opérations du commerce
international**

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Le commerce extérieur a connu un développement rapide et les échanges internationaux sont devenus une locomotive de la politique économique.

Pour certifier les actes du commerce international il est important de signer un contrat qui doit être élaboré par deux ou plusieurs parties à partir d'un commun accord, les conditions qu'elles s'engagent à respecter pour la réalisation d'une transaction déterminée.

Ce développement du commerce mondial s'est accompagné de nombreux problèmes logistiques qui concernent le 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. En vue d'éviter ces confusions, incertitudes et erreurs d'interprétations, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a normalisée les usages en mettant au point un langage codifié appelé Incoterms pour expliciter les conditions de livraison.

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, achat ou vente, importation ou exportation nécessite une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient entre les deux parties.

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté comme suit :

- **Section 01** : Les documents utilisés dans Le commerce international;
- **Section 02** : Le contrat commercial et les incoterms;
- **Section 03** : La domiciliation bancaire.

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 01 : Les documents utilisés dans Le commerce international

Les documents du commerce international sont pour le vendeur un moyen pour qu'il justifie qu'il a rempli toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession, toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation, et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées.

Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les quantités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues.¹

Une transaction commerciale internationale fait intervenir différentes sortes de documents qui peuvent être regroupés en quatre catégories :

- Les documents de prix ;
- Les documents de transport ;
- Les documents d'assurance ;
- Les documents annexes.

1.1. Les documents de prix :²

1.1.1. La facture pro forma :

Ne devant pas apparaître parmi les documents d'une opération documentaire, cette facture n'est qu'un devis, établi par le vendeur, pouvant servir de bon de commande à l'acheteur par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet, elle peut également lui permettre de domicilier sa transaction auprès de son agence.

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

¹ MONOD, (D) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, éditions ESKA, Paris, 2002, p.197.

² Manuel de procédure, Le crédit documentaire, Société Inter Bancaire de Formation SIBF

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.1.2. La facture commerciale :

La facture commerciale reflète les principales caractéristiques du contrat commercial. Elle doit indiquer la description de la marchandise, en mentionnant le prix unitaire et global, le terme de vente, la qualité, les marques ainsi que les modalités d'expédition et de règlement.

1.1.3. La facture consulaire :

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur au pays de l'exportateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

1.1.4. La facture douanière :

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.

1.2. Les documents de transports :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

1.2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading B/L) : ³

C'est un document établi par une compagnie de transport ou tout autre organisme qui se charge de transport des marchandises du port d'expédition jusqu'au port convenu.

Le connaissement constitue :

- Un récépissé d'expédition pour le chargeur
- Un mandat de transport entre le chargeur et l'armateur
- Un titre de propriété transmissible par voie d'endossement

³ HADDAD (S) et collectif, *Commerce international : le crédit documentaire*, édition pages bleues, Alger, janvier, 2009, P. 28-30.

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Le connaissement maritime est transmissible par voie d'endos sauf dans l'un des trois cas suivants :

- A personne dénommée ou nominatif : C'est dans ce cas que le connaissement n'est pas transmissible par endos car seule la personne qui y est indiquée prendra livraison des marchandises.
- A ordre d'une personne nommément désignée : Il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis. C'est la forme la plus usitée.
- Au porteur : Il est transmissible de main à main. Les risques de cette forme (risque de perte ou vol), sont identiques à ceux du chèque, c'est par conséquent la forme la moins usitée.

En plus des mentions que doit contenir obligatoirement un connaissement (les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise, l'incoterm utilisé...), il peut également porter quelques mentions particulières, les plus fréquentes sont les suivantes :

- La mention "clean" (net de réserves) : Atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge.
- La mention "on board" (à bord) : Le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.
- La mention "received for shipment" (reçu pour être chargé) : Cette mention assure la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport mais pas son expédition.
- La mention "dirty" (surchargé) : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.
- la mention "notifier à..." (notify to) : Signifie que la compagnie de navigation avisera la personne désignée sur le connaissement de l'arrivée du navire à destination.

Remarque

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean on board". La mention "received for shipment" est interdite car elle n'atteste pas l'expédition de la marchandise.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.2.2. Le connaissance de charte partie :

La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus générale et la plus simple.

1.2.3. Le connaissance de transport combiné (combined bill of lading) :⁴

Il est établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client.

1.2.4. La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition.

Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.⁵

1.2.5. La lettre de voiture internationale CMR :

C'est la "Convention Marchandise Route" dite CMR établie à Genève en 1956. Elle a prévu un formulaire type appelé "lettre de voiture internationale" servant de récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par route. Etablie au nom de la banque

⁴ Manuel de procédure, Le crédit documentaire, Société Inter Bancaire de Formation SIBF.

⁵ LOTH, (D): *L'Essentiel des techniques du commerce international*, Éditions Publibook, 2009, p.45

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

de l'importateur, ce dernier aura besoin du bon de cession bancaire pour retirer sa marchandise.

1.2.6. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR):

Dans le cadre du transport multimodal, ce certificat assure la bonne réception de la marchandise par un transitaire, ainsi que son réacheminement vers sa destination finale.

1.2.7. Le récépissé postal :

C'est un document établi par les services des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20 kilogrammes. Il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

1.3. Les documents d'assurance :

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnités prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.⁶

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (BM, BAFD, FMI...).

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...

⁶ NYUGEN-THE, (M): *importer*, édition D'ORGANIZATION, France, 2005, P.215.

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.3.1. La police d'assurance :

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels.

Cette police peut être :

- une police au voyage, qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminé ;
- une police flottante ou d'abonnement, qui couvre toute les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce que quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés ;
- une police tiers-chargeur, souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général: les accidents survenus au moyen de transport (nauffrage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial⁷ :

- Le risque d'avarie particulière : qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts.
- Le risque d'avarie commune : qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).

1.4. Les documents annexes :

Les documents annexes sont désignés ainsi parce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur afin que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandé.

⁷ NYUGEN-THE, (M): Op.cit, p.218.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus courants :

1.4.1. Le 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.

1.4.2. Le certificat de provenance :

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

1.4.3. Le certificat du contrôle de qualité :

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.

1.4.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :

De nombreux pays exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes ni nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre.

1.4.5. Le certificat d'analyse ⁸ :

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc. l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit

⁸ DUPHIL (F) et PAVEAU(J) : pratique du commerce international, 21 ème édition ,FOUCHE, Vanves, p.158.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'état. Il constate le teneur et le tirage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

1.4.6. Le 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.

1.4.7. Le certificat de circulation des marchandises :⁹

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.

1.4.8. Le certificat de poids et colisage :

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.

Section 02: le contrat commercial et les incoterms

2.1. Le contrat commercial international :

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne. Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

⁹ Http:// www.eur-export.be. (Publié le 20/01/2009 consulté le 22/03/2016 à 22h00).

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.1.1. Définition

« 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 ». ¹⁰

« Un processus d'exportation ou d'importation repose sur l'accord de deux parties un acheteur et un vendeur. Généralement, ce consentement se matérialise dans un contrat de vente, qui précise la répartition des obligations, des frais et de risques. Aussi ; des différences culturelles importantes pourront compliquer la négociation ; la rendant parfois longue et difficile. Le contrat faciliter les échanges et, surtout ; évitées contestations. Différentes règles encadrent le contrat de vente internationale dans un objectif d'harmonisation et de faciliter des échanges internationaux ». ¹¹

Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

2.1.2. La formation du contrat de commerce international ¹² :

La formation du contrat de commerce international, conformément à son échelonnement dans le temps, a classiquement été répartie sur 6 étapes :

- **Etape 1** : Détermination des besoins de l'acheteur en termes de qualité et de quantité sur la base d'une étude de marché.
- **Etape 2**: Rechercher des fournisseurs potentiels aux moyens d'une demande adressée à l'ambassade du pays producteur ou à l'ambassade Algérienne à l'étranger, solliciter les chambres de commerce nationales et internationales et les organisations internationales spécialisées dans le produit en question, et la cas échéant, avoir recours à internet.
- **Etape 3** : Lancement de la consultation : il est plus judicieux de choisir les moments opportuns sur les marchés internationaux, autrement dit ; lorsque les conditions sont favorables.

¹⁰ Article 54 du code de commerce algérien.

¹¹ NAJI, (J) : *le commerce international* : théories, techniques et applications, 2005, P. 55.

¹² Document interne de la BNA.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- **Etape 4 :** Recueil et exploitation des offres : en étudiant les offres il vaut mieux opter pour le mieux disant et non pas pour le moins disant, ceci se faisant sur la base d'un certain nombre de paramètres du Tableau Comparatif des Offres TCO (liste des fournisseurs classés par ordre d'importance de l'offre).
- **Etape 5:** Sur la base du TCO, établir la liste des fournisseurs à inviter pour négociation.
- **Etape 6 :** Etablir la liste officielle des fournisseurs retenus et engager les négociations qui s'imposent pour l'élaboration du contrat commercial.

2.1.3. Effets du contrat de commerce international :

2.1.3.1. Obligations des parties :

Le vendeur et l'acheteur se subirent des obligations réciproques :

a) Obligations de l'acheteur

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- 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 »¹³ ; tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

b) Obligations du vendeur:

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques :

a) Transfert de propriété

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

b) Transfert de risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

¹³ Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933.

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux "Incoterms", qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

2.1.4. Éléments constitutifs d'un contrat de commerce international :¹⁴

❖ Des éléments techniques et commerciaux

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...
- Nature de l'emballage.
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard.
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité.
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

❖ Des éléments financiers

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

❖ Des éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat.
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires.
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.

¹⁴ NAIT ATMANE, (Si Amar) : *Les opérations du service commerce extérieur*, mémoire de fin d'études, ESB 9ème promotion, 2006, P.29.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

2.2. Les incoterms :

Faire voyager des marchandises à l'échelle internationale dans le cadre d'une transaction commerciale n'est pas en effet sans risque (livraison non réalisée, dommages, pertes) peuvent survenir et entraîner des litiges entre les parties.

En 1936 la CCI a publié une série de règles internationale pour répondre à cette question et l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisées dans le commerce extérieur, Ces règles parus sous-titrent d'INCOTERMS.

Ces derniers ont subi plusieurs modifications (1953, 1967, 1974, 1976, 1980, et 2000), la version actuelle est applicable depuis le 01.01.2011 sous l'appellation de « Incoterms 2010 », cette nouvelle version tient compte de :

- L'évolution des pratiques du commerce international ;
- L'émergence des questions sécuritaires ;
- L'utilisation accrue des communications électroniques dans les transactions commerciales.¹⁵

2.2.1. Définitions :

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

¹⁵ Documents interne de la BNA

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

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 ». ¹⁶

Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport. Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.

2.2.2. Le rôle des incoterms ¹⁷ :

L'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur. Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur : les frais et les risques. De plus, ils dissocient la question du transfert des risques de celle du transfert de propriété, ce dernier restant régi par la loi régissant le contrat. Concrètement, dans un contrat de vente international, les Incoterms vont clarifier les points suivants :

- Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance.
- Indiquer qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire le contrat de transport.
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.
- Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'emportage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.

¹⁶ La Chambre de commerce Internationale, 2010.

¹⁷ <http://ww.interex.fr/fr/methodes/incoterms>. (publié le 2010 consulté le 16/02/2016 à 15h50).

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

2.2.3. Le choix des incoterms :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique.¹⁸

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans le pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique.

Dans les ventes aux conditions « arrivée », le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.¹⁹

2.2.4. Définition des différents incoterms :

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

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.²⁰

¹⁸LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, 2^{eme} édition DUNOD, Paris, 2008, p.10.

¹⁹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H), *ibid.* p.10.

²⁰ <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010> (consulté le 28/04/2016 à 17h00).

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

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, 21/04/2016 /10 h00](http://www.interex.fr, 21/04/2016 /10 h00)

➤ EXW (Ex Works)

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises 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 désigné.

➤ 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.

L'acheteur Choisit le mode de transport et le transporteur et paye le transport principal. Le transfert des frais et risque intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

➤ 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. et il est imposé au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

Chapitre I : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international

➤ **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.

➤ **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.

➤ **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.

➤ **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.

➤ **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.

➤ **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...).²¹ Le vendeur assume tous les risques liés à

²¹ Chambre de commerce international, 2010

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

➤ **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.

➤ **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.

2.2.5. Classements des incoterms

a) Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Tableau N°02 : les quatre groupes des incoterms

Groupe E		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur	EXW...
Groupe F	Free ou franco	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.	FCA..., FAS..., FOB...
Groupe C	Cost or carriage, coût ou port	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques	CFR..., CIF..., CPT..., CIP...
Groupe D	Delivred ou rendu	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.	DAT..., DAP..., DDP...

Source : PASCO, (C): *commerce international*, 6 eme édition DUNOD, Paris, 2006, P.61.

b) Selon le mode de transport :

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

- Sept Incoterms tout mode de transport « **transport multimodal** » : **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.**
- Quatre Incoterms maritimes « **transport maritime** » : **FAS, FOB, CFR, CIF.**

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

c) Selon le type de la vente :

▪ vente au départ

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire :

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

▪ vente à l'arrivée

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. Cinq (5) Incoterms sont prévus :

- ✓ Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DES, DEQ) ;
- ✓ Jusqu'au point de destination (DAF, DDU, DDP).²²

2.2.6. L'utilisation des incoterms :²³

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 de Incoterms 2010».

Le choix de l'Incoterm fait partie intégrante de la négociation commerciale. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence, etc. L'Incoterm choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser.

Pour une application optimale des Incoterms, les parties au contrat sont appelées à désigner le lieu où le port avec une précision maximale. Il y a lieu de souligner ici que 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.

L'utilisation des Incoterms nécessite certaines précautions à prendre tels que :

²² <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>. (Consulté le 09/03/2016 à 13h00).

²³ <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>. (Consulté le 8/02/2016 à 12 h50).

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- la bonne connaissance de la signification de chaque Incoterm et son sigle,
- l'emploi des variantes des Incoterms avec précision afin d'éviter les confusions qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation.

Les Incoterms sont une norme admise dans le monde entier. À ce titre, comme toutes les normes (industrie, qualité, pollution), leur appellation ne souffre aucune divergence. Utilisez les seules abréviations normalisées. On prohibera tout autre code et comme toute norme, il faut y faire explicitement référence. Comme dans le cas de la "certification ISO 9002", les trois lettres de l'Incoterm doivent être suivies, outre des lieux convenus, de la mention "Incoterm". N'hésitez pas à faire appel à un cabinet de juristes internationaux. La tendance actuelle du commerce international se concrétise par le fait que l'acheteur est déchargé de tout souci de logistique. Cela valorise la position de l'exportateur. Il est nécessaire de bien négocier les termes 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 03: La domiciliation des opérations du commerce extérieur :

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.²⁴

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvements de capitaux.

3.1. La domiciliation des importations :

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

²⁴ BOURI, (C) : *La logistique du commerce extérieur en Algérie*, édition EDIK, 2000, P.252.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

3.1.1. Définition :

A l'importation, la banque domiciliaire 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 toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises.²⁵

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

a) Pour l'importateur

À faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

b) Pour le banquier

À effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

3.1.2. Conditions préalables à la domiciliation :

Etant donné que l'opération de domiciliation représente l'étape préalable à toute opération de commerce extérieur : une vérification de quelques éléments est requise avant de procéder à toute opération de domiciliation. Il y a lieu de vérifier donc que :

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

²⁵ L'article 40 règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

3.1.3. Cadre réglementaire :

Actuellement la domiciliation des importations est régie par le règlement n°91-12 du 14-08-91 relatif à la domiciliation des importations et par le règlement n° 95-07 du 23-12-95 relatif au contrôle des changes. Ces règlements stipulent que : ²⁶

- L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire d'une opération d'importation ne peut être effectuée qu'auprès d'une seule et unique agence bancaire domiciliaire ;
- Tout opérateur normalement inscrit au registre de commerce et titulaire d'une immatriculation fiscale est autorisé d'intervenir au niveau du commerce extérieur, d'avoir accès à la devise lui permettant d'importer des biens et services en rapport avec l'activité qu'il exerce et ce, conformément aux dispositions réglementaires ;
- Pour l'acceptation des dossiers de domiciliation et de tout engagement devant entraîner paiement par transfert de devises vers l'étranger, le siège domiciliaire doit tenir compte de :
 - La surface financière et des garanties de solvabilité que son client présente ;
 - La capacité du client à mener l'opération de commerce extérieur dans les meilleures conditions et conformément aux règles et aux usances en vigueur dans le commerce international ;
 - La régularité de l'opération concernée au regard de la réglementation du contrôle des changes ;
 - La banque commerciale qui procède à la domiciliation « agit par délégation » permanente de la banque d'Algérie ;
 - La banque ne peut refuser la domiciliation d'un contrat d'importation lorsque l'ensemble des conditions technique et réglementaire sont remplies ;
 - Tout contrat en CAF ou CIF ne doit pas faire l'objet de domiciliation ;
 - L'assurance doit être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance installée en Algérie ;
 - Pour les contrats conclus en Ex-Work préalable de la banque Algérie est nécessaire et indispensable.

3.1.4. Procédure de domiciliation des importations :

Le traitement d'un dossier de domiciliation se fait en trois phases :

²⁶ TALBI, (Nabil): *les opérations du commerce extérieur*, mémoire fin d'étude, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2005, p.25.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

- La phase d'ouverture ;
- La phase de gestion ;
- La phase d'apurement.

a) la phase d'ouverture du dossier de domiciliation :

- **Présentation des documents nécessaire :**

Le dossier de domiciliation doit comprendre :

- La facture pro forma ou définitive comportant l'ensemble des indications nécessaire à l'identification ;
- Une demande de domiciliation singée par le client et le directeur d'agence ;
- Un engagement de ne pas revendre en l'état lorsqu'il s'agit d'importation d'équipement établi et dument signé par le client ;
- Une attestation de service doit lorsqu'il s'agit d'importation d'un service ;

L'opération est alors enregistré sue le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres ;

- **Attribution d'un numéro de domiciliation** ²⁷

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.

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

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

Source : les documents internes de la BNA. Agence 608

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.

²⁷ TALBI (Nabil) : Op.cit, P.25.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

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.

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.

- **Etablissement de la fiche de contrôle**

Il est important de noter que les importations ont été subdivisées 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.

b) La phase de Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, l'agence doit suivre les dossiers et le règlement, pour compléter les informations et réclamer des documents de dossier pour l'apurement.

- Pour le contrôle du dossier : il faut s'avoir ;
- La vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel) ;
- L'établissement d'un inventaire : au huitième mois ;
- L'établissement d'un bilan au neuvième mois ;
- L'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois ;
- Pour le règlement ;

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

La banque domiciliataire ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les factures relatives.

c) La phase d'apurement

L'apurement d'un dossier de domiciliation est la suite logique de cette opération, et pour statuer sur le sort des importations.

L'apurement consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération d'importation suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à sa réalisation financière.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit : ²⁸

- Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Dossier en excédent de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4) ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

3.2. La domiciliation des exportations :

3.2.1 Définition ²⁹ :

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des :

²⁸ 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, P.30.

²⁹ AKLI, (R) : *les opérations de commerce extérieur*, direction de la formation BEA, 2008, P.22.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

a) Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises.

a) Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration des P et T.

En pratique de la domiciliation d'une exportation consiste :

a) pour l'exportateur :

A choisir un intermédiaire agréé pour faire effectuer son opération, selon les formalités de la réglementation des changes et du commerce extérieur, en lui présentant pour visa l'original de la facture commerciale ou le contrat.

b) pour la banque domiciliaire :

A ouvrir un dossier export, à réunir les documents commerciaux, douaniers et financière y afférents à l'opération conformément à la réglementation en vigueur.

Dans le cadre d'une exportation, on distingue deux types de domiciliation :

-la domiciliation des exportations à moyen terme où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours ;

-la domiciliation des exportations à moyen terme où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours : elles doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la banque d'Algérie ;

3.2.2 Procédure de domiciliation des exportations :

Comme la domiciliation des importations, la domiciliation des exportations passe à trois phases :

- L'ouverture, la gestion et l'apurement.

a) l'ouverture

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

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.

b) Gestion du dossier de domiciliation

Comme pour les dossiers d'importations la gestion du dossier de domiciliation des exportations intervient dès l'ouverture du dossier et jusqu'à son apurement ; pendant cette période, la banque domiciliataire doit contrôler les dossiers et leur règlements, en d'autres termes veiller à ce que tout soit fait dans les règles de l'art pour compléter les documents nécessaires à leur apurement.

Le règlement financier peut se faire sous plusieurs formes :

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

c) l'apurement :

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possible :³⁰

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

³⁰ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire de fin d'étude, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.07.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

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 ci-dessous :

-28/02 de l'année n : les dossiers ouverts durant le troisième trimestre de l'année précédente n-1 ;

-03/05 de l'année n : les dossiers ouverts durant le quatrième trimestre de l'année précédente n-1 ;

-31/08 de l'année n : les dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année en cours n ;

-30/11 de l'année n : les dossiers ouverts durant le deuxième trimestre de l'année en cours n.

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

3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire :

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances ;

- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;

- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;

- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB ;

- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international

Conclusion :

A partir de ce qu'on a traités dans ce premier chapitre, et pour conclure on peut déduire qu'il y'a une grande importance en ce qui concerne l'établissement du contrat du commerce à l'international, ce contrat doit contenir tous les clauses juridique afin de prévenir les malentendus.

Le contrat de commerce international est l'élément de base de chaque opération d'importation ou d'exportation, à son effet, sont définie les obligations de chaque partie et le transfert de propriété et de risque. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, chaque entreprise doit négocier avec soins les conditions de réalisation de son contrat, elle se réfère aux incoterm pour bâtir le contrat.

Par ailleurs, la réalisation effective de celui-ci et l'exécution d'un règlement financier, un certain nombre de documents doivent être établis : La facture définitive témoigne de l'exécution du contrat commercial, les documents de transport, dédouanement et d'assurances donnant à l'acheteur les apaisements nécessaires concernant la circulation de la marchandise dans des conditions satisfaisantes.

Enfin, on constate que toutes les étapes précédentes nécessitent un établissement financier pour assurer la bonne exécution de l'opération, cet établissement est la banque.

Donc la domiciliation, qui s'achève sur plusieurs étapes qui donne lieu à un contrôle et suivi jusqu'à l'apurement et le compte rendu à la Banque d'Algérie. Il faut noter que les domiciliations des importations sont les dominantes par contre celles des exportations sont très rares.

Après avoir conclure la structure de l'échange commercial international, il faut choisir le mode et la technique de paiement approprié, et ça ce qu'on va traiter dans le deuxième chapitre.

Chapitre II:

Le mode de financement du commerce extérieur

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Introduction :

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adaptés à chaque risque.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de la manière suivante :

-**Section 01** : Les instruments de paiement à l'international ;

-**Section 02** : le financement des importations ;

-**Section 03** : le financement des exportations.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Section 01: Les instruments de paiement à l'international

1.1. Le chèque :

1.1.1. Définition :

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financière, c'est un écrit par le quelle 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.¹

Le chèque a deux fonctions principales :

- Il permet au titulaire du compte de réglé un créancier dans ce cas le chèque est un instrument de paiement.
- Il permet au titulaire du compte de prélevé à son profit des fonds de son compte, dans ce cas le chèque devient un instrument de relevé.

1.1.2. Élément du chèque :

Un chèque, pour être valable, doit comporter les mentions légales suivantes :

- la somme payable en chiffres ;
- la somme payable en lettres (qui l'emporte sur la somme en chiffres s'il y a une différence) ;
- le nom du destinataire de l'argent (l'ordre) ;
- la date ;
- le lieu de la signature du chèque ;
- la signature du titulaire du compte ;

De plus, le chèque comporte :

- les mentions « chèque » et « ordre de payer » ;
- le numéro de compte du titulaire ;
- les coordonnées de la banque du titulaire.

1.1.3. Intervenants :

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :

- **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.
- **Un tiré** : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.

¹LEGRAND, (G) et MARTINI (H): *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – DUNOD, Paris, 1999, p.293.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

1.1.4. Le technique du chèque :

Techniquement lors de la remise à l'encaissement, le bénéficiaire doit apposer au dos du chèque sa signature on dit qu'il l'endosse au bénéfice de sa banque².

Cette formalité transmet les bénéfices du chèque au profit de la banque du bénéficiaire cela veut dire que la banque du bénéficiaire peut présenter ce chèque pour paiement à la banque du tiré.

Cela suppose que la banque du tiré a une prévision suffisante sur son compte. Si le compte est débiteur au moment de la présentation du chèque, la banque du tiré peut cependant payer à condition que les découverts autorisés ne sont pas dépassés mais attention il faut prendre conscience que ce n'est pas une obligation car ce mode de paiement ne présente aucune garantie de paiement.

1.1.6. Les avantages et les inconvénients du chèque:³

a) Les avantages:

- Facilité d'utilisation ;
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.

b) Les inconvénients:

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

² <http://kevin.sebban.biz>. (Consulté le 02-03-2016 à 14h00).

³LEGRAND, (G) et MARTINI (H) :Op.cit, p. 128.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

1.2. Le virement :

1.2.1. 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 débité 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 ».⁴

1.2.2. 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) TELEX: telegraphic transfer (T/T)

Plus rapide que le virement courrier, il offre également davantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur. Le mode de paiement T/T c'est un Transfert Télégraphique.

Les Transferts (virements ou paiements Télégraphiques permettent le mouvement de fonds en toute sécurité entre institutions financières partout dans le monde, en temps réel, et garantissent le caractère définitif du paiement.

c) Le virement Swift:

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. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par

⁴LEGRAND (G) et MARTINI (H): *ibid.*, P.89

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.⁵

1.2.3. Éléments du virement:

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO de la devise) ;
- La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT) ;
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur) ;
- Son adresse (ville, pays) ;
- La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- Le N° de compte à créditer ;
- Le motif du règlement (N° de la facture).

En cas de virement effectué en devise :

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devise.

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

1.2.4. Les avantages et les inconvénients de virement

Le virement présente certains avantages et inconvénients qui sont:

⁵ BRONARD, (V) et MASSABI (F) : *commerce international technique et management des opérations*, 2^{eme} édition, BREAL ROSNY, 1998, P.163.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

a) Les avantages:

- Le virement permet d'éliminer l'incertitude liée à la compensation des chèques. Il n'y a aucun risque de perte due à une opposition au paiement, à l'absence de provision ou à un endossement falsifié ;
- Le virement SWIFT est l'option de paiement la plus rapide et la plus sûre. Il peut remplacer beaucoup d'autres options, ce qui vous fait économiser temps et argent ;
- Le transfert télégraphique peut être réglé le jour même. Vos fonds sont donc déposés dans votre compte dans le plus court laps de temps possible.

b) Les inconvénients de virement :

En terme d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement) ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur;
- Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise;
- Il n'est pas négociable.

1.3. Les effets de commerce:

Lorsque les entreprises effectuent des prestations de services ou assurent la livraison de marchandises, elles peuvent exiger un règlement comptant : toutefois, pour lutter contre la concurrence, ou pour se conformer aux usages de leur profession, elles sont le plus souvent obligées d'accepter, voire de proposer un règlement différé.

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé effet de commerce, qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

– il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile.

1.3.1. La lettre de change

1.3.1.1. 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 »⁶.

Egalement appelée traite, c'est un écrit par lequel le tireur (le créancier) donne l'ordre au tiré (le débiteur) de payer une certaine somme, à une certaine échéance, à un bénéficiaire. Dans la pratique, le tireur se désigne le plus souvent lui-même comme bénéficiaire, et expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est à dire signée.

Cette traite on dit qu'elle constate une créance commerciale et elle fixe une dette pour son règlement. La lettre de change c'est aussi un des instruments de crédit dans la mesure où elles sont payables à terme et non immédiatement.

1.3.1.2. Les intervenants:

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

- Le tireur : c'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.
- Le tiré : c'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée ; il doit avoir une dette à l'égard du tireur ; c'est cette dette qui constitue la provision.
- Le bénéficiaire : c'est à lui que le tiré doit payer ; le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).

La lettre de change est toujours un acte de commerce, quelle que soit la qualité de ses signataires ou quel que soit le motif de sa création. Seules les personnes majeures peuvent s'engager par lettre de change.⁷

⁶LEGRAND, (G) et MARTINI (H): Op.cit, p. 129.

⁷ BERNET, (R) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, P.246.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

1.3.1.3. Éléments de la lettre de change:

Pour être valable, la lettre de change doit comporter un certain nombre d'éléments :

- le mot « lettre de change » inséré dans le texte même du titre et exprimé dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres et en lettres) ;
- le nom de celui qui doit payer (le tiré) ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de création ;
- le nom et la signature du tireur (celui qui émet la lettre de change).

1.3.1.4. Le mécanisme de la lettre de change:

Le Tireur-bénéficiaire envoie la lettre de change à son client, le tiré, qui la signe et la renvoie au tireur. Le tireur donne la lettre de change à sa banque. A la date de l'échéance la banque du tireur présente la lettre de change à la banque du tiré qui vérifie les comptes pour ensuite payer la banque du tireur qui va créditer le compte du tireur.

Si la provision sur le compte du tiré est insuffisante sur le compte, la banque refusera de l'opération.

La lettre de change est un instrument de paiement différé et mobilisable.

1.3.1.5. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

a) les avantages:

- effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;⁸
- Il détermine précisément la date d'échéance ;
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.

b) Les inconvénients:

Pour ce qui est inconvénient la lettre de change présente les suivants :

- 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 ;
- Elle nécessite un temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ;
- Elle ne protège contre le risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.⁹

1.3.2. Le billet à ordre

1.3.2.1. Définition:

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne le souscripteur s'engage à payer à une autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée.

Il s'agit également d'un effet de commerce, mais rarement utilisé en commerce international. La différence essentielle entre une lettre de change et un billet à ordre tient au fait qu'alors que la première est émise par le créancier (l'exportateur), le second est émis par le débiteur (l'importateur) : « L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire) »¹⁰ C'est ce qui explique que le vendeur préfère utiliser une lettre de change, plutôt que de laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission de l'effet de commerce.

1.3.2.2. Éléments de billet à ordre:

Pour être valable, le billet à ordre doit comporter les mentions suivantes :

⁸LEGRAND, (G) et MARTINI (H): Op.cit, P.130.

⁹AMELON, (J-L) et CORDEBAT, (J-M) : *Les nouveaux défis de l'internationalisation*, édition De Boeck, Bruxelles, 2010, p.317.

¹⁰LEGRAND, (G) et MARTINI (H): Op.cit, P.132.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- la clause à ordre ou la formule « billet à ordre », insérée dans le texte même du billet ;
- la promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de souscription ;
- la signature du souscripteur (c'est lui qui émet le billet).

1.3.2.3. La mise en place d'un billet à ordre :

Le billet à ordre est émis par celui qui doit de l'argent, le débiteur pour régler une dette commerciale : il peut s'agir de payer un fournisseur par exemple.

Pour payer par billet à ordre, vous devez remplir les coordonnées bancaires de votre bénéficiaire qui figurent sur son RIB (Relevé d'Identité Bancaire), indiquer la date de paiement convenue puis signer le billet à ordre, en bas à droite.

Le billet à ordre est une promesse de payer une certaine somme à la date convenue, l'échéance mentionnée sur le document. A défaut de date, le billet à ordre est payable "à vue", c'est-à-dire que vous êtes d'accord pour régler votre fournisseur dès la remise à l'encaissement du billet à ordre.

La provision de votre compte en banque peut être constituée au plus tard jusqu'à la date d'échéance mentionnée sur le billet à ordre. C'est là toute la différence avec le chèque qui impose la provision immédiate dès son émission.

Vous remettez ensuite ce billet à ordre à votre banque qui l'exécutera au même titre qu'un virement en faveur de la personne désignée, en respectant la date d'échéance mentionnée.¹¹

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

¹¹ . <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/>. (Consulté le 06/04/2016 à 13h00).

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

a) Les avantages

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

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

b) Les inconvénients

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques-uns :

- 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: le financement des importations

2.1. Le transfert libre :

De son origine à sa phase de réalisation, ce mode de paiement appelé aussi l'encaissement simple s'exécute dans le cadre de relation d'affaire entre l'importateur et l'exportateur sans l'intervention de la banque, et ce mode va se faire lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction.

2.1.1. Définition :

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 existante entre le vendeur et l'acheteur.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.

Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :

- ✓ (2) L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- ✓ (3) Une facture définitive domiciliée.
- ✓ (4) Le justificatif douanier 10 (D10) exemplaire banque.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contrepartie physique.¹²

2.1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre

1- Tout d'abord, les cocontractants se mettent d'accord dans le contrat commercial sur le règlement par transfert libre ;

2- Ceci implique que l'exportateur ayant une confiance totale en son partenaire commercial, lui envoie la marchandise accompagnée des documents d'expédition en son nom ;

3- L'importateur prend possession de la marchandise une fois arrivée à destination ;

4- Ce n'est que quand l'importateur dispose des fonds destinés au paiement de son fournisseur (souvent après avoir vendu la marchandise importée) qu'il fait intervenir sa banque domiciliataire sans laquelle le règlement ne peut s'effectuer ;

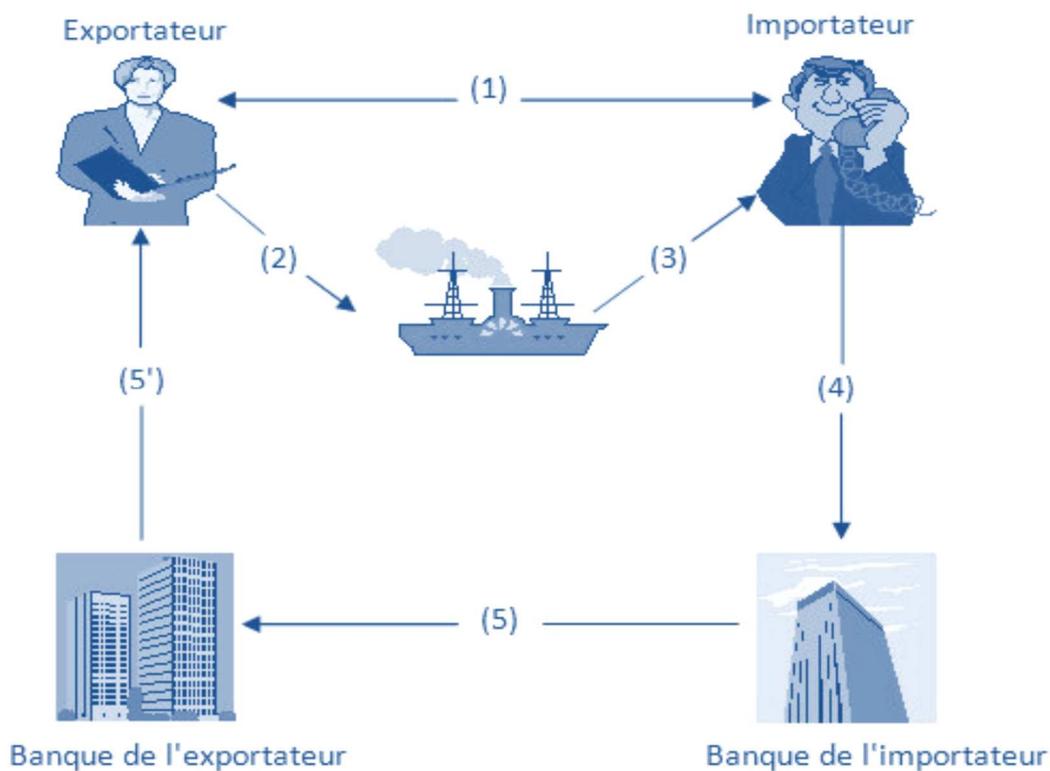
5- La banque de l'importateur procède au transfert de fonds au profit de la banque de l'exportateur, cette dernière paye à son tour son client exportateur du montant qui lui a été transféré.

Pendant le processus de réalisation d'une opération par transfert libre, les banques ne sont pas engagées, elles n'agissent qu'à titre d'intermédiaires pour faciliter l'opération.

¹² Document interne de la BNA

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Figure N° 01: Figure représentatif d'un transfert libre



Source : DJEZZAR, (Amel) : *L'étude des techniques de paiement dans le commerce international*, mémoire ESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2011, p.47.

2.1.3. Avantages et inconvénient de transfert libre :

Le transfert libre comporte les avantages et les inconvénients suivants :

2.1.3.1. Avantages:¹³

- La facilité et simplicité de la procédure;
- La modération des coûts ;
- La rapidité de l'exécution et la souplesse de l'opération.

2.1.3.2. Inconvénients:

- Lorsque l'importateur prend l'acquisition des biens avant de payer; l'exportateur expose un risque de non-paiement ;

¹³ HANNACHI (M), HELLAL (K): Op.cit, p.55.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- L'opération ne procure pas des documents pour garantir le couvrement contre le non-paiement.

2.2. La remise documentaire

2.2.1. 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 »¹⁴.

La remise documentaire consiste alors que Le vendeur établit des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à l'ordre de la banque 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 (RUU 522).

La REMDOC prévoit que le vendeur fournisse une prestation sous forme de production et d'expédition des marchandises ou sous prestation de services sans que le paiement en soit garanti.

Ce mode de paiement est recommandé lorsque :

- la relation de confiance entre l'importateur et l'exportateur est bonne ;
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- La marchandise peut facilement être revendue et inspectée en cas de désistement de l'importateur ou avant de procéder au règlement.

Les documents concernant la remise documentaire sont:

- Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport ;
- Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce

¹⁴ LEGRAND, (G) et MARTINI (H):Op.cit, P.145.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

2.2.2. Les intervenants :

- Le tireur : C'est l'exportateur (vendeur) qui confie l'opération d'encaissement à sa banque.
- La banque remettante : C'est la banque de l'exportateur à laquelle il confie l'opération d'encaissement.
- La banque chargée de l'encaissement : C'est la banque correspondante de la banque remettante et/ou banque de l'acheteur qui sert d'intermédiaire entre la banque remettante et la banque de l'importateur si ce dernier ne dispose pas d'un compte chez elle.
- La banque présentatrice : C'est la banque chez laquelle l'importateur est domicilié qui lui présente les documents contre règlement du montant.

Si le client est domicilié chez la banque chargée de l'encaissement, la banque remettante sera confondue avec cette dernière.

- Le tiré : C'est celui à qui la présentation doit être faite selon l'ordre d'encaissement, autrement dit l'acheteur.

2.2.3. Aspect juridique de la remise documentaire :

La remise documentaire est régie, sauf convention expresse, par les règles uniformes 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 être dérogé.

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

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :

2.2.4.1. Remise documentaire contre paiement :

La banque présentatrice ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale,

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

2.2.4.2. La remise documentaire contre acceptation D/A ¹⁵ :

La banque présentatrice informe son client de la réception des documents accompagnés de traites qu'il devra accepter s'il veut prendre possession des documents et par conséquent des marchandises.

Pour avoir un surplus de garantie contre l'insolvabilité de l'importateur, l'exportateur peut exiger en plus des traites à accepter, un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

2.2.5. Caractéristiques d'une remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes :¹⁶

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.
- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
 - exécuter les instructions reçues par son mandant ;
 - vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
 - L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise.

Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :¹⁷

- les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;

¹⁵ RAFIK, (M) : Les opérations de commerce extérieur, cours de 3ème année, Ecole supérieur des banques, Alger, 2004, P.06.

¹⁶ DUBOIN(J), DUPHIL et SARHAN(F) : *les incoterms : commerce international*, éditions FOUSHER, Paris, p.98.

¹⁷ BOUCHATAL, (S): Op.cit, P.45.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

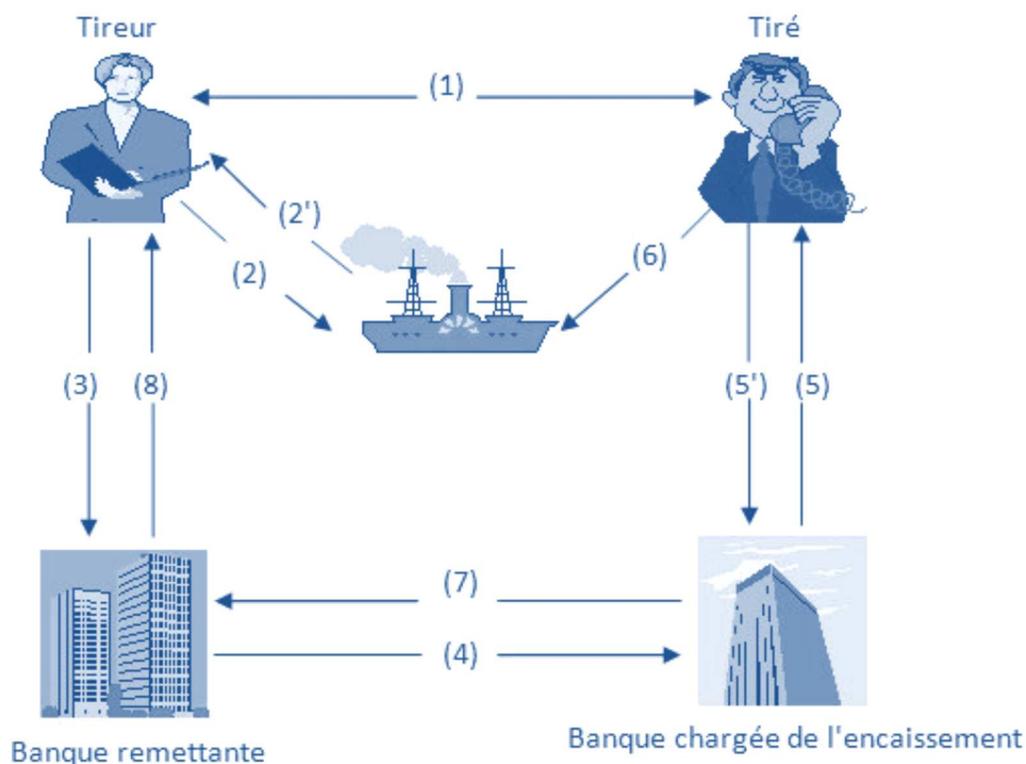
- les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- les frais et intérêts à encaisser ;
- le mode de paiement ;
- la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

2.2.6. Les étapes de déroulement de la remise documentaire :

- (1) Tout d'abord, les cocontractants se mettent d'accord dans le contrat commercial sur le règlement par remise documentaire ;
- (2) L'exportateur expédie la marchandise à la destination prévue et établit les documents de transport ainsi que les autres documents contractuellement convenus ;
- (3) Il remet l'ensemble des documents à la banque remettante et établit l'ordre d'encaissement ;
- (4) La banque remettante transmet tous les documents accompagnés de l'ordre d'encaissement à la banque chargée de l'encaissement ;
- (5) Si la banque chargée de l'encaissement est également la banque de l'importateur, celle-ci lui remet les documents contre règlement ;
Si l'importateur est domicilié chez une autre banque, celle-ci devient banque présentatrice. La banque chargée de l'encaissement mandate la banque présentatrice pour remettre les documents à son client contre paiement prévu.
- (6) L'importateur présente les documents à la compagnie maritime (ou transporteur) pour prendre possession de la marchandise ;
- (7) La banque chargée de l'encaissement procède au règlement de la banque remettante ;
- (8) La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Figure N° 02: Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.



Source: DJEZZAR, (Amel): Op.cit, p.47.

2.2.7. Avantages et inconvénients :

2.2.7.1. Avantage :

- La simplicité et la souplesse de la procédure
- Le coût bancaire est minime
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- L'acheteur est assuré, grâce aux documents que le vendeur a effectué ses obligations.
- Les banques prennent moins de risques puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

2.2.7.2. Inconvénients :

Cette technique de paiement a beau avoir de nombreux avantages, elle présente également de nombreux inconvénients assimilables à des risques qui sont les suivants :

- Les banques présentent une faible protection pour leurs clients respectifs ;
- L'importateur n'est pas sûr de la qualité de la marchandise expédiée ;
- L'exportateur peut ne pas être payé si pour une quelconque raison l'importateur refuse de lever les documents alors que la marchandise a été expédiée. L'exportateur se verra obligé de réexpédier la marchandise ou de la revendre sur place à moindre prix (risque commercial).
- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'importateur peut être défaillant à la date où le paiement doit s'effectuer alors qu'il a déjà pris possession de la marchandise, l'exportateur se retrouve face au risque de non-paiement.

2.3. Le crédit documentaire :

2.3.1. Origine et définition du crédoc :

a) l'origine du crédoc

L'apparition du crédoc remonte loin dans l'histoire, il tient sa source de « la lettre de crédit ». Sachant que cette dernière a été quelque peu modifiée, d'où les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents, liés à la marchandise qui fait l'objet de la transaction, ce qui va donner ce que l'on appelle crédit documentaire « crédoc ».

En tant que moyen de financement et de garantie, il permet à l'exportateur de recouvrer et de mobiliser avec une grande sécurité ses créances, et à l'importateur d'accroître ses achats en lui fournissant des fonds.

b) Définition du CREDOC :

b.1. Définition :

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée¹⁸.

¹⁸ KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE(D) et Hubert (M) : *Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties*, RB éditions, Paris, 2010, p.34.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

b.2.Définition :

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage irrévocablement sur instructions d'un client (l'acheteur qui est le donneur d'ordre) et pour son propre compte soit :

- à payer le bénéficiaire ;
- à accepter et payer les effets de commerce tirés par le bénéficiaire sur elle-même ;
- à rembourser une autre banque ayant accepté, payé ou négocié les effets de commerce tirés par le bénéficiaire.

Cet engagement n'a de valeur que dans la mesure où le vendeur bénéficiaire remet les documents déterminés contractuellement et reconnus conformes par la banque notificatrice¹⁹.

2.3.2. Les intervenants dans le crédit documentaire :

➤ Le donneur d'ordre :

C'est le destinataire de la marchandise ou du service qui charge une banque de son choix d'émettre le crédit, s'engageant ainsi en son lieu et place, conformément à ses instructions, précisant les conditions de réalisation et notamment la présentation de documents précis à remettre par le bénéficiaire²⁰.

➤ La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur instruction de son client en faveur du vendeur.

➤ La banque notificatrice/confirmatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

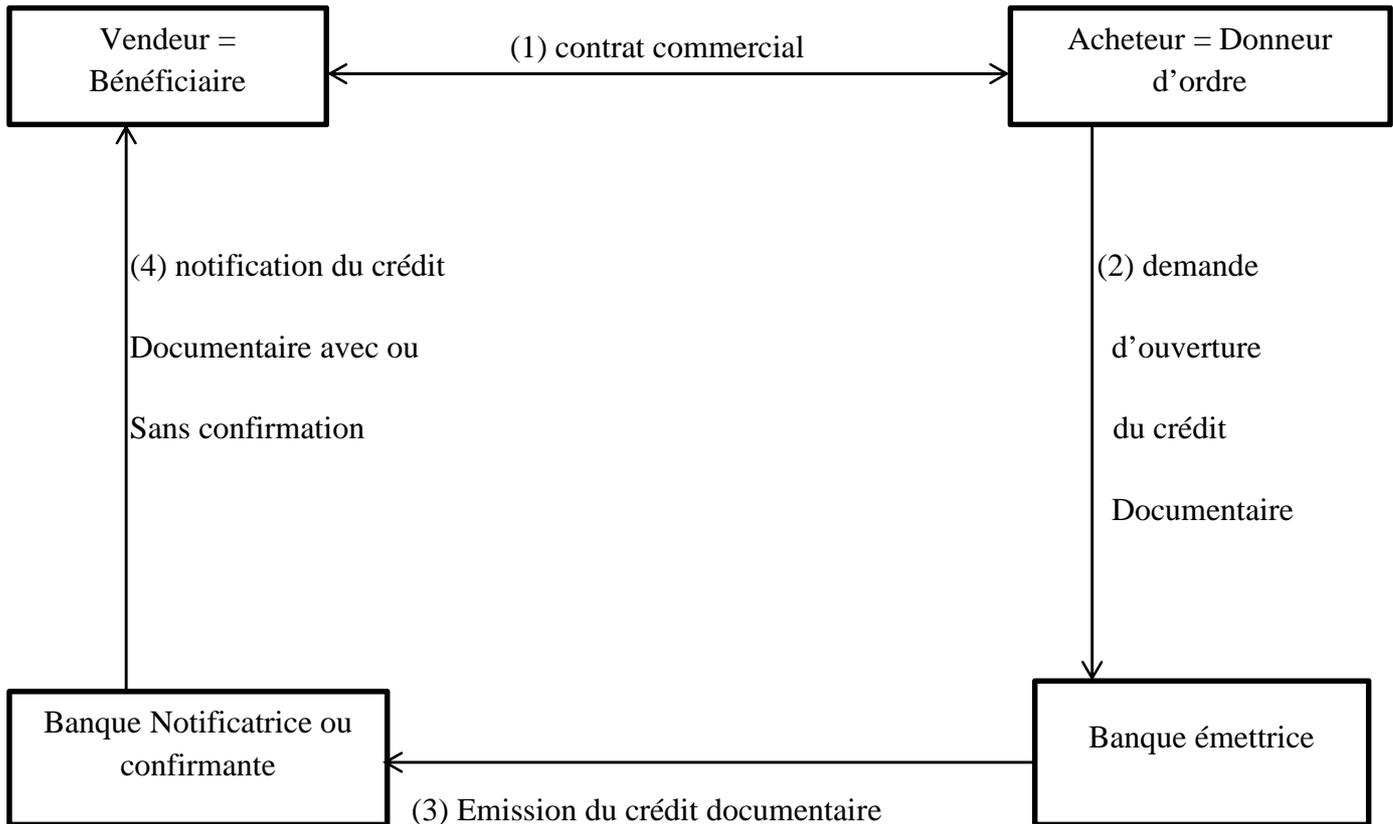
¹⁹ PAVEAU, (J) et DUPHIL(F) : *Pratique du commerce international*, édition Foucher, Malakoff, 2014, p.358.

²⁰ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Op.cit, P.150.

➤ **Le bénéficiaire :**

C'est le fournisseur étranger qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé, pris par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.

Figure N° 03: Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire



Source : KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE (D) et MARTINI(H) : Op.cit, P.40.

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

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

Deuxième étape : L'acheteur demande à sa banque l'émission d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le contrat ne fait pas partie du crédit documentaire même s'il en constitue la base.

Troisième étape : La banque émettrice émet le crédit documentaire et peut inviter la banque correspondante à ajouter sa confirmation.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Quatrième étape : La banque notificatrice notifie le crédit et ajoute éventuellement sa confirmation.

Le crédit documentaire peut prévoir d'autres parties :

- Des banques (deux banques doivent retenir l'attention : la banque de remboursement et la seconde banque notificatrice).
- Des assureurs-crédit.
- Des organismes et institutions internationales telles que la Banque Mondiale ou des banques de développement.

2.3.3. Les différentes formes de crédit documentaire :

2.3.3.1. Selon le critère de sécurité :

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être soit :

❖ **Le 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.²¹

❖ **Le crédit documentaire irrévocable non confirmé par la banque notificatrice**

Le crédit irrévocable est la forme la plus utilisée aujourd'hui.

L'article 9-a, des règles et usances uniformes (R.U.U) définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites tirées ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance, conformément aux stipulations du crédit. Dès le moment où cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire. Toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit irrévocable est, de ce fait impossible ;

Article 9-a (R.U.U) : un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice, pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice, et que les conditions du crédit soient respectées, un engagement ferme.²²

Contrairement au crédit documentaire révocable, le crédit documentaire irrévocable est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties ce qui est en même temps un avantage pour le bénéficiaire.

²¹Article 8 des RUU, Chambre de Commerce International, Paris, 1994.

²²CHEHRIT, (K) : *les crédits documentaires*, 2^{ème} édition, Alger, 2007, P.61.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Cependant, cette forme de crédit soumet le bénéficiaire à certains risques extérieurs :

- Difficulté financière du banquier étranger
- crise politique, provoquant la rupture des relations diplomatiques et donc une suspension du règlement des marchandises en cours d'importations.

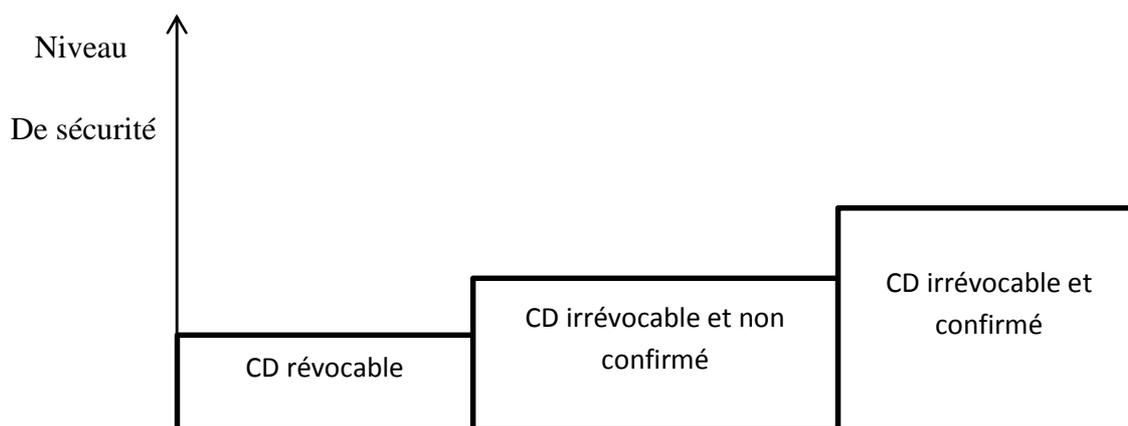
❖ **Crédit documentaire irrévocable et confirmé par la banque notificatrice**

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

Figure N° 04: Types du crédit documentaire par niveau de sécurité



Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Op.cit, p.157.

2.3.3.2. Selon le critère de réalisation :

Les modes de réalisation d'un crédit documentaire déterminent, en fait, si le crédit est payable à vue ou à terme, ainsi que la technique utilisée pour cette fin.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

A cette fin, l'article 10-a des RUU (Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires) stipule : << tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation>>.

❖ **Crédit réalisable par paiement à vue**

C'est le paiement cash contre les documents conformes par la « banque désignée » dans le crédoc: dans certains cas, c'est la banque émettrice (bien que cela peut s'avérer dangereux pour le vendeur en cas d'éloignement de la banque) ou cela peut être toute autre banque désignée ; le plus souvent, c'est la banque notificatrice surtout elle est confirmatrice. Si le crédit n'est pas confirmé, la banque notificatrice n'est pas tenue de régler tant que la banque émettrice ne l'a pas elle-même payée.

❖ **Crédit réalisable par paiement différé**

Dans ce cas, la banque désignée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à payer l'exportateur, à la date d'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis. Cette date est fixée à X jours soit :

- de la date de la facture ;
- de la date du document de transport ;
- de la date de reconnaissance des documents conformes par la banque désignée ;

Ce qui suppose que l'exportateur se contente simplement de la promesse de la banque émettrice de payer aux délais fixés. Il supporte donc pleinement le risque de non-paiement lié à la défaillance éventuelle de la banque émettrice.

❖ **Crédit réalisable par acceptation**

Il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur soit sur la banque émettrice soit sur la banque confirmante soit, le cas échéant, sur toute autre banque. S'il le souhaite, le vendeur peut demander l'escompte de cette traite acceptée par exemple auprès de sa propre banque.

❖ **Crédit réalisable par négociation**

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

la 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.²³

2.3.3.3. Selon le critère de financement :

❖ Le crédit documentaire revolving ou renouvelable :

C'est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilise pour le paiement de chaque expédition dans la limite du montant autorisé, le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure. Un intervalle minimum peut éventuellement avoir été fixé entre deux utilisations successives. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif » si chacune de ses utilisations est limitée par un plafond fixe, il est « cumulatif » s'il est possible d'y ajouter la fraction du plafond non utilisée lors de la phase précédente. L'intérêt de l'instrument est de ne monter qu'un seul dossier, ce qui simplifie la procédure, et de réduire le montant des commissions bancaires.²⁴

❖ le crédit « red clause »

Ce crédit est dit « red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre rouge qui y figure.

Il autorise des paiements en partie ou en totalité avant la livraison des marchandises et la remise des documents, garantissant ainsi la satisfaction des besoins de trésorerie de l'exportateur qui s'engage à rembourser l'avance s'il ne fournit pas les documents conformes dans les délais.

❖ Le crédit documentaire transférable :

C'est un crédit qui permet de transférer tout ou partie du crédit à un tiers qui devient le véritable fournisseur et qui bénéficie également de l'engagement d'une banque.

C'est un crédit qui est utilisé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas lui-même les marchandises, il doit donc transférer une partie de ses droits et obligations aux autres fournisseurs en tant que seconds bénéficiaires.

²³ HANNACHI, (M) et HELLAL (K) : Op.cit, P.46.

²⁴ JURA, (M) : *technique financière internationale*, édition DUNOD, Paris, 2003, P.268.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

❖ Le crédit documentaire back to back

Parfois, les termes et conditions du crédit documentaire transférable ne peuvent s'appliquer à la transaction. Le bénéficiaire doit alors ouvrir un deuxième crédit documentaire, dont il sera le donneur d'ordre, et qui sera « adossé » au premier crédit. L'exportateur pourra ainsi régler son fournisseur et remettre les marchandises produites, ou acquises, au premier donneur d'ordre.²⁵

2.3.4. Caractéristiques du crédit documentaire :

Compte tenu de son importance et de sa fréquence utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI), Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

2.3.4.1. Particularité du crédit documentaire :

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

- ✓ un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- ✓ un gage de sécurité pour les parties ;
- ✓ un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises.
- ✓ Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- ✓ Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.

2.3.4.2. La demande d'ouverture de crédit documentaire :

Cette demande est exprimée par l'importateur et contient en général les indications suivantes :

²⁵ BOU-ABDALLAH, (Djilali) : *Le banquier algérien et le crédit*, mémoire ESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.43.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- ✓ Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur).
- ✓ Le montant du crédit.
- ✓ Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non.
- ✓ Le mode de réalisation.
- ✓ La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance.
- ✓ La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant.
- ✓ Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non).
- ✓ La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.
- ✓ Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge.
- ✓ La date et le lieu de validité du crédit.
- ✓ Le type de crédit (transférable ou non transférable).
- ✓ Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

2.3.4.3. Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire

La CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "DOCDEX" : (Documentary Credit Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

2.3.5. Avantages et inconvénients des crédits documentaires :

Le crédit documentaire comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients, soit pour l'importateur ou l'exportateur.

2.3.5.1. Pour l'importateur :

a) Avantage²⁶:

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur que s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme ;
- L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire ;
- Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque de son pays.

²⁶ HANNACHI, (M) et HELLAL (K) : Op.cit, p52.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

b) Inconvénients:

- Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important ;
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;

2.3.5.2. Pour l'exportateur

a) Avantage:

- Instrument de garantie de paiement et la préparation de la marchandise ainsi que le bon respect des clauses commerciales et financières reprises dans l'ouverture du crédit ;
- Après l'exportation et la réalisation du crédit, le bénéficiaire peut en outre solliciter la mobilisation de sa créance en attendant son recouvrement, si un délai était prévu pour le paiement ;
- Un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits d'encaissement bancaire ;
- L'obtention d'une ouverture de crédit documentaire en sa faveur met en évidence la bonne position du l'exportateur dans ses rapports avec le donneur d'ordre.²⁷

b) Inconvénients:

- l'exportateur doit analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier avant d'engager l'opération pour éviter la moindre erreur ;
- la remise des documents aux caisses de la banque notificatrice doit être strictement conformes aux conditions du crédit, car la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit ;
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

²⁷ Attijariwafa Bank, Guide du commerce extérieur, édition 2010, P44.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Section 03: le financement des exportations

3.1. Le crédit fournisseur :

3.1.1. Définition :

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

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 que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

« Le crédit fournisseur répond donc aux besoins de financement de l'acheteur étranger et de son fournisseur. Il est accordé par les banques »²⁸.

3.1.2. Caractéristiques :

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.

- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

- La durée est :

* comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme;

* supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " *procédures des paiements progressifs* " : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.

A signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

²⁸ LEGRAND, (G) et MARTINI(H), Op.cit, p.184.

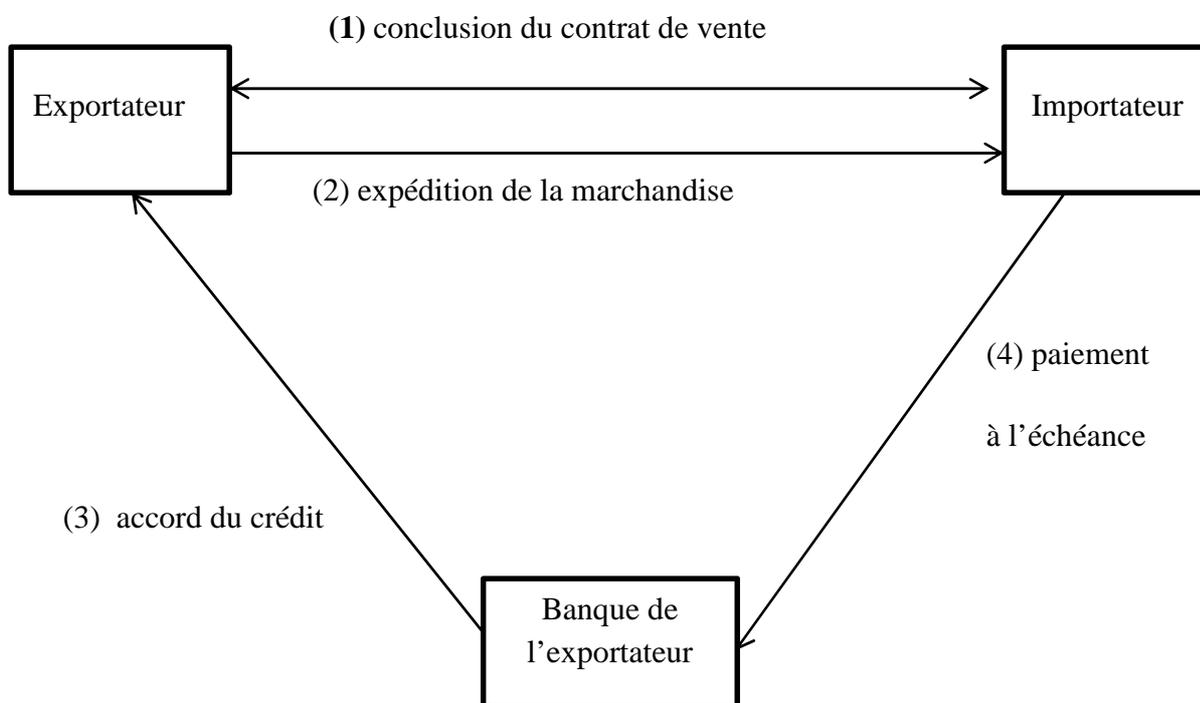
Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE. Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.
- Le crédit fournisseur consiste en un escompte «sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.
- En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert).

Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

3.1.3. Le Déroulement du crédit acheteur :

Figure N° 05: Le déroulement du crédit fournisseur



Source : MIVILLE DE CHENE, (K) et LIMOGES (I) : *Le commerce International*, édition CHENELIERE EDUCATION, Québec, 2009, p.253.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

❖ La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

- 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.

3.1.4. Avantages et inconvénients du crédit fournisseur :

a) les avantages :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

b) Les Inconvénients :

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque) ;

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge ;
- De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :
- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.²⁹

3.2. Le crédit Acheteur :

3.2.1. Définition :

« Le crédit acheteur peut être défini comme étant une technique du crédit à l'exportation dans laquelle le crédit, au lieu d'être consenti à l'exportateur qui accorde des délais de paiement à son client, est attribuer directement à l'acheteur étranger par les banques et organismes spécialisés du pays exportateur ». ³⁰

Le crédit acheteur est accordé à l'acheteur étranger ou à sa banque par une banque du pays de l'exportateur, afin de lui permettre de régler son fournisseur au comptant, selon les termes du contrat commercial.

Lorsqu'une vente est réglée par « crédit acheteur », deux contrats autonomes et distincts sont signés :

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

²⁹ MIVILLE DE CHENE, (K) et LIMOGES, (I) : Op.cit, p. 251-252

³⁰ Dictionnaire de l'import – export et du commerce international, édition GAL/MLP, P 14

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

3.2.2. Caractéristiques

- Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.
- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial, les paiements sont généralement progressifs.
- Et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements.
- Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.
- Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat.

Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

- **La commission de gestion** pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur.
- **La commission d'engagement** pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur :

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

- **La police risque de fabrication** : elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90 %, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.
- **La police risque de crédit** : elle assure les banques à 95 %, contre le manquement possible de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.

Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe.³¹

3.2.3. Les forme du crédit acheteur :

Il existe deux (02) formes de crédit acheteur :

- **crédit accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur** : ce type de crédit est utilisé lorsque l'acheteur ne peut pas mené lui-même la convention du crédit pour des raisons de manque d'expérience.
- **Crédit par la banque de l'exportateur directement à l'acheteur** : c'est un crédit accordé particulièrement à des entreprises et établissements qui fournis des services financiers capables de mener des négociations avec des banques étrangères.

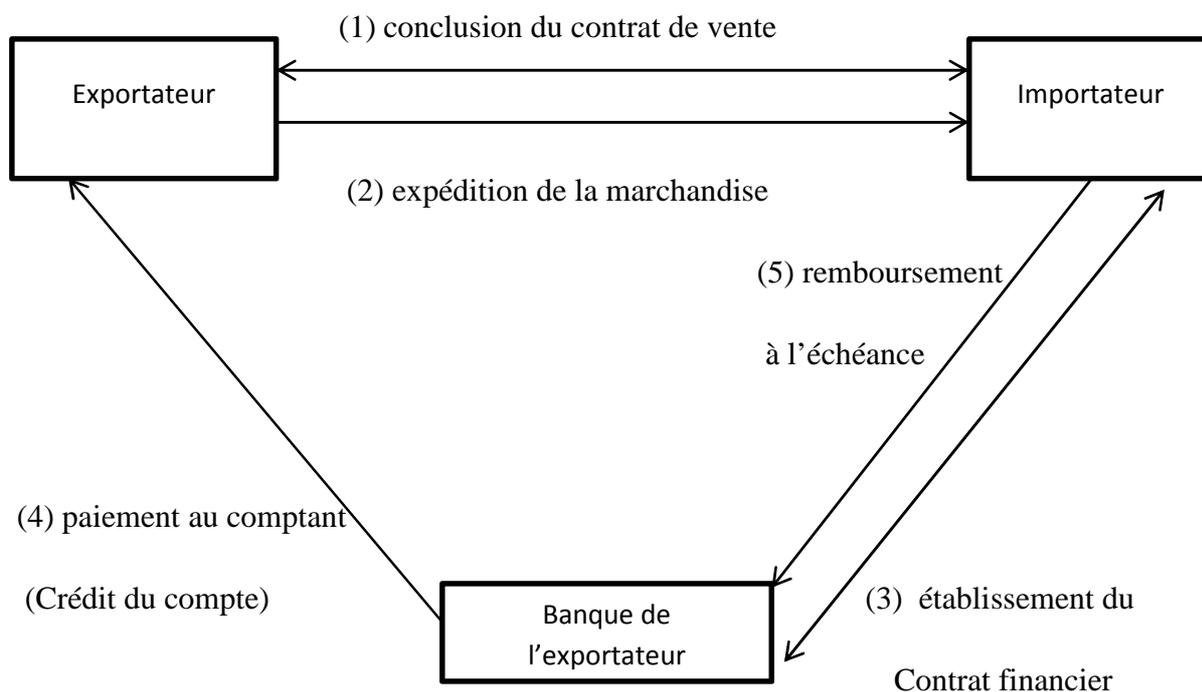
3.2.4. Procédure de mise en place d'un crédit acheteur :

La procédure de réalisation de crédit acheteur peut se résumé dans le schéma suivant :

³¹ Organisation de Coopération et de développement Economique, Les systèmes de financement des crédits à l'exportation, rapport, 2001.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Figure N° 06: Le déroulement du crédit acheteur



Source : http://sossofineco.e-monsite.com/pages/commerce_international/financement-international.htm / 20/04/2016 à 19h00

3.2.5. Avantages et inconvénients du crédit acheteur :

a) les avantages :

Pour l'exportateur :

- ◆ Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;
- ◆ Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- ◆ Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- ◆ Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

Pour l'importateur :

- ◆ Bénéficiaire de délais de paiement.
- ◆ Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

b) les inconvénients :

Pour l'exportateur :

- ◆ Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- ◆ Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à **l'acheteur**, il se trouve face

- ◆ À deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- ◆ À la lenteur de l'opération ;
- ◆ Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- ◆ Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.³²

³² BOUCHATAL, (S): Op.cit, p.71-72.

Chapitre II: le mode de financement du commerce extérieur

Conclusion :

A travers ce chapitre nous avons trouvé que pour réaliser une transaction internationale on dispose de plusieurs instruments et techniques de paiement qui offrent une sécurité dans le recouvrement des fonds.

Le plus sécurisé et le plus coûteux de ces derniers est le crédit documentaire, cet outil précieux entre le vendeur et l'acheteur est la solution la plus efficace pour faire face aux préoccupations des intervenants.

En fin et pour mieux comprendre ce monde de financement la connaissance théorique ne suffit pas, elle doit être accompagnée d'une étude pratique qui sera l'objet du troisième chapitre de notre mémoire.

Chapitre III :

**Le financement des importations par crédoc au sein de la
BNA**

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

L'évolution très rapide qui a caractérisé notre système bancaire algérien ainsi que la transition de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire. Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire algérien plus performant et de l'initier aux réalités des relations économiques nationales et internationales.

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation et les principaux instruments de paiement associés auxquels sont confrontés les opérateurs.

Afin de mieux comprendre ces techniques de paiement des importations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du Service Commerce Extérieur de bologhine BNA 608 qui représente une analyse, de manière plus au moins détaillée, les répercussions des clients de la banque sur l'imposition du crédit documentaire.

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement du crédit documentaire au sein de la BNA 608, ensuite, nous allons citer quelques recommandations et remarques selon les résultats obtenus.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil;

Section 02: Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import ;

Section 03 : Remarques et recommandations.

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

Section 01: présentation de l'organisme d'accueil

1.1 Historique de la banque national d'Algérie

La Banque nationale d'Algérie(BNA), première banque commerciale nationale crée le 13 juin 1966, par l'ordonnance N° :66-178 suite à la réorganisation du système bancaire entamée en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères.

Le secteur bancaire s'est élargi par la suite avec la création de 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 pris le volet du financement et de la promotion du monde rural.

Par la suite, et à partir de 1988, deux textes majeurs afférents aux réformes économiques et préparant la transition vers l'économie de marché ont eu les implications contestables sur l'organisation et les missions de la BNA, en l'occurrence :

- 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 ».

Suite auxquelles, 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.

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.

1.2. Capital social :

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été porté 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 le Trésor Public.

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

1.3. Siège social :

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

1.4. 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 des agences.

Les agences de la BNA sont catégorisées comme suit :

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

1.5. 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.

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 à 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 à moyen et long terme.

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

· 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 maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie, C'est le rôle d'intermédiation financière.

1.6. Filiales et participations de la BNA en Algérie et à l'étranger :

❖ Participation en Algérie :

- Société d'investissement et financement d'Algérie « SIFA »
- Société interbancaire de formation du « SIBF »
- Entreprise de services et d'équipements de sécurité « AMNAL »
- Société d'automatisation des transactions interbancaires et monétique « SATIM »
- Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations « GAGEX »
- Société de garantie de crédit immobilier « SGCI »
- Société de refinancement hypothécaire « SRG »
- Intermédiaire opération de bourse « IOB »
- Société d'investissement d'exploitation et de « SIGA »
- Fond de caution mutuelle de garantie risque/ crédit au profit des jeunes
- Compagnie d'assurance et de garantie de crédit d'investissement

❖ Participation à l'étranger

La BNA détient 50% du capital de la banque algérienne du commerce extérieur (BACE) basée à ZURICH suisse.

La BNA détient également 12.50% du capital de la banque Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce (BAMIC) banque « off-shore » dont le siège est à Alger.

- Programme de financement du commerce arabe
- Société de télétransmission interbancaire « SWIFT »
- Société islamique pour le développement

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

1.7. La mission de l'agence BNA 608 Bologhine

L'agence dispose des prérogatives de gestion dans la limite du pouvoir qui lui sont conférés, elle constitue l'image de marque et assurer le développement la rentabilité de son fonds de commerce dans le cadre des objectifs lui assignés.

L'agence est essentiellement un organe d'action commerciale qui se d'avoir l'initiative de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instructions en vigueur.

De point de vue de la clientèle, l'agence recueille les besoins exprimés à leur satisfaction, elle œuvre en vue d'une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum de ressources vers ces caisses et de placer des services et produits auprès de ses relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité.

Elle exécute les opérations de la clientèle et assure leur comptabilisation dans le cadre des procédures comptable en vigueur.

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

Pour remplir sa mission l'agence dispose d'un personnel de démarche destiné à visiter la clientèle et à dynamiser la fonction commerciale et d'un personnel qui assure la gestion administrative et technique de l'agence.

1.8. L'organisme d'accueil BNA 608 Bologhine :

L'agence BNA 608 est une structure d'exploitation chargée d'assurer la politique commerciale de la banque, elle est responsable du choix des priorités de la clientèle et de la mise en œuvre des moyens nécessaires pour atteindre des objectifs et satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité.

Par ailleurs, la BNA 608 exerce toutes les activités d'une banque de dépôts : elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et 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 et peut notamment :

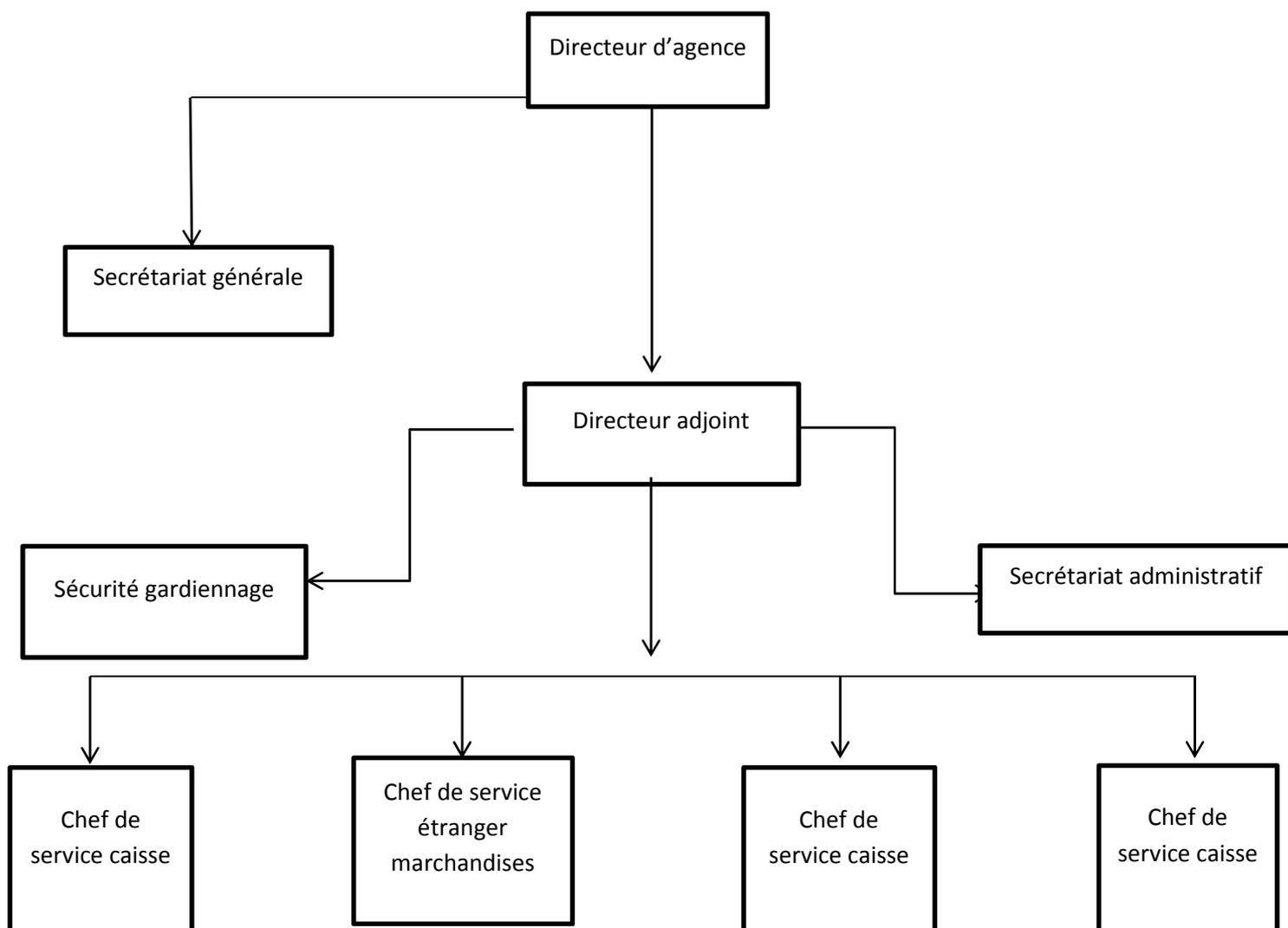
Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

- Recevoir des dépôts de fonds ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de de crédits et autres activités de banques ;
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce ;
- Financement des opérations de change, au comptant ou à terme, contacter tous emprunts, prêts.

1.8.1. L'organigramme de l'agence BNA 608 :

L'agence 608 bologhine s'est dotée d'une organisation représentées d'une manière sommaire par l'organigramme N° 07 ci-dessous :

Figure N° 07: l'organigramme de l'agence



Source : agence BNA 608, service commerce extérieur

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

1.8.2. 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 étranger. 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 constitue 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.

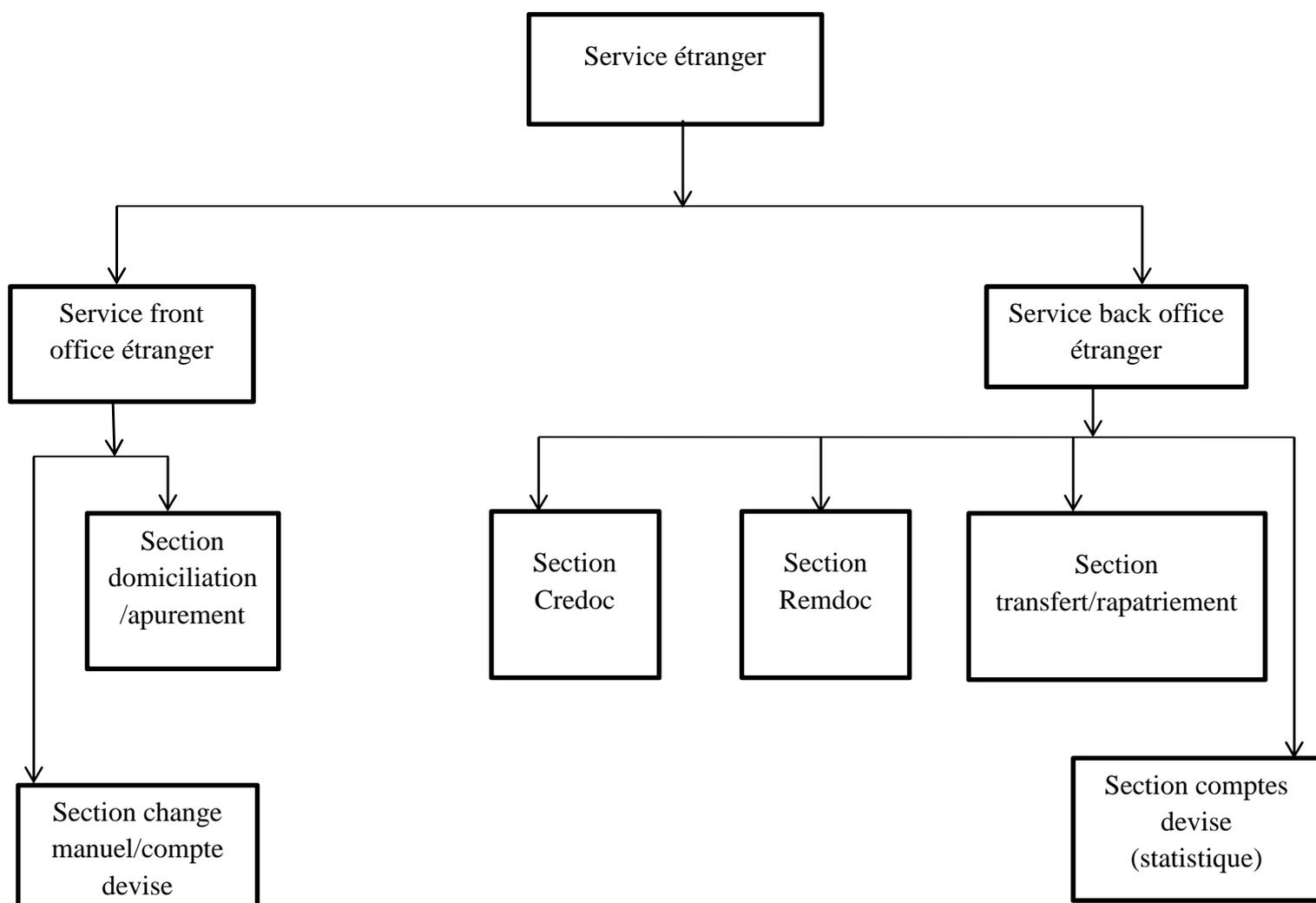
1.8.3. L'organigramme de services étranger :

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

Dans l'agence BNA 608, le service étranger est organisé comme le montre la figure N°08 ci-après :

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

Figure N° 08: L'organigramme de service étranger



Source : BNA, Agence 608, service commerce extérieur

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

Il a pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et prend ses ordres en matières d'exécution des opérations de domiciliation de change manuel, de versement, de retrait et de virement sur les compte devise. S.F.O.E est subdivisé en deux sections qui sont

a) Section domiciliation apurement : elle a pour tâche :

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisé par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

- 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.

b) Section change manuel et comptes devises SCM/CD : 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 de change » ;
- Exécuter les opérations de retrait, de versement et de virement effectuées par les titulaires de compte devises.

1.8.3.2. 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. (S.B.O.E) est subdivisé en quatre sections qui sont :

a) Section crédit documentaires : 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.

b) 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.

c) Section transfert/rapatriement : les tâches de cette section se résument à :

- Gestion des rapatriements en faveur de la clientèle ;

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

- Gestion des comptes spéciaux.
- d) Section de compte devise :** les tâches de cette section se résument :
 - Gestion de compte devise ;
 - Gestion des opérations de change.

Section 02: Le Déroulement d'un crédit documentaire au sein de la Banque nationale d'Algérie

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste en une opération d'importation de biens cosmétiques, où le moyen de règlement est le crédit documentaire.

L'entreprise importatrice SARL « COSMEPROF ELEIS » qui demande à sa banque BNA l'ouverture d'un crédit documentaire pour financer cette importation de la société exportatrice « AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S ».

Le banquier doit d'abord vérifier la demande de crédit, qui sera accompagnée de (3) exemplaires du contrat commercial ou la facture pro forma, puis après accorder son accord et émit le crédit documentaire.

2.1. Identification des parties contractantes :

2.1.1. Identification de l'importateur :

Il s'agit de l'entreprise algérienne « SARL COSMEPROF ELEIS » ayant son siège social à ALGER. Algérie, est domiciliée à la BNA.

2.1.2. Identification de l'exportateur :

C'est la société turque « AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S» son siège social se trouve à IZMIR.TURKEY.

2.2. Objet du contrat :

Le contrat a pour objet d'importer des produits COSMETIQUES désignés à la revente en état.

*Le donneur d'ordre : SARL COSMEPROF ELEIS ;

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

*Le bénéficiaire : AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S Turkey ;

*La banque domiciliataire : La BNA Agence Bologhine ;

*La banque émettrice : La Banque National d'Algérie (BNA) ;

*La banque notificatrice/confirmatrice : Turkey Vakifar Bankasi T.A.O ;

Le 18-01-2016, l'importateur a signé le contrat avec l'exportateur, pour la livraison des produits cosmétiques qui doit s'effectuée au plus tard le 29-03-2016.

*Le montant de la marchandise : Sur la base des conditions fixées au contrat, le montant s'élève à la somme de :

En chiffres : 19.722,50 USD ;

En lettre : Dix-neuf mille sept cent vingt-deux USD cinquante cts

*Incoterm utilisé : CFR Port d'Alger ;

* Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrécouvrable et confirme payable à vue.

2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 608 :

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

-Une demande d'ouverture de dossier domiciliation voir annexe N° 1 ;

-Une facture pro-forma voir annexe N° 2 ;

-Un engagement d'importation signé par l'importateur « pour les marchandises destiné à la production et les services» voir annexe N°3 ;

-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 financement des importations par crédoc au sein de la BNA

La facture Pro-forma qui contient les informations suivantes :

- Le nom et le siège social de l'exportateur en tête : AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S 1419 SOKAK N. 28 DOGANLAR BORNOVA IZMIR TURKEY
- Numéro de la facture pro forma : 39695 ;
- La date de facture pro forma : 01/02/2016 ;
- Le nom et le siège social du destinataire : SARL COSMEPROF ELEIS, 01 RUE DU 1 ER NOVEMBRE AHMEUR EL AIN W TIPAZA ;
- La description du produit : Produits cosmétiques ;
- Montant total : CFR Port d'Alger 19.722,50 USD.

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

2.3.1. 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 :

Figure N° 09: Cachet de domiciliation

BANQUE NATIONAL D'ALGERIE							
AGENCE BLOGHINE « 608 »							
DOMICILIATION IMPORT							
IMPORT D.L / D.I.P.							
16	01	05	2016	1	10	USD	
ALGER le 19.01.2016							

Source : BNA, Agence 608, service commerce extérieur

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

2.3.2. 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 qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

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

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

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

2.3.3. La constitution de la commission de domiciliation :

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

Tableau N° 03 : La constitution de la commission de domiciliation

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

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

En fin, Le compte client sera débité de 2340 da lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

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

2.4. L'ouverture du crédit documentaire importe :

Une fois la domiciliation est faite, la BNA 608 effectuée une ouverture du CREDOC sur la demande de son client «SARL COSMEPROF ELEIS ». Au terme du contrat entre le client

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

et son fournisseur « AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S », ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette couverture consiste :

2.4.1. Pour l'importateur :

L'importateur «SARL COSMEPROF ELEIS » afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur «AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S », a présenté à la banque BNA les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée voir annexe N°2 ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import voir annexe N°7, ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client comme suit :
 - ✓ La forme de crédit : LC irrévocable et confirmé ;
 - ✓ Lieu et date de validité : en Turkey le 18/04/2016 ;
 - ✓ Donneur d'ordre : SARL « COSMEPROF ELEIS » ;
 - ✓ Bénéficiaire : AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S ;
 - ✓ Montant en chiffre : 19.722.50 USD;
 - ✓ Montant en lettre : Dix-neuf mille sept cent vingt-deux USD et cinquante cts ;
 - ✓ Nature de contrat : importation de produits cosmétiques ;
 - ✓ Incoterm : CFR Port d'Alger (Incoterms 2010) ;
 - ✓ Banque du bénéficiaire : Turkey Vakiflar Bankasi T.A.O Bornova ;
 - ✓ Mode de réalisation : payable à vue ;
 - ✓ Expéditions partielles : Interdite ;
 - ✓ Transbordement : Autorisé ;
 - ✓ Lieu de chargement : Izmir port ;
 - ✓ Lieu de destination : Alger port ;
 - ✓ Suivant facture pro-forma N° 110 du 11/2016 ;
 - ✓ Document exigés :
 - Factures commerciales en trois(05) exemplaires;
 - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA ;
 - Photocopie certificat de conformité ;
 - Photocopie certificat d'origine ;
 - Photocopie certificat d'analyse

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

- ✓ Assurance : Couvert par l'acheteur.

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

2.4.2. Pour le banquier :

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

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

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

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

2.4.2.1. La Procédure de comptabilisation:

Pour constater le blocage de la provision margée (PERG) à 100 % du montant qui est de :

Pour constater le blocage de la provision margée (PERG) à 100 % du montant qui est de 197 22,50 USD Contre-valeur en dinars au cours de (107,3516) DA/USD soit 2117241,93 da.

Le compte client (SARL COSMEPROF ELEIS) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 0.25 % de la somme de provision reçue en garantie. (Annexe N°08)

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

Compte courant client (2117241,93 da × (0.25/100)) = 5293,1

Donc la commission d'engagement est de 5293,1

Tableau N° 04: Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	2500
Les commissions d'engagement	5293,1
Frais SWIFT (fixe)	2000
Total Hors Taxe	9793,1
Taxes (17%)	1664,83
Total des commissions (TTC)	11457,93

Source : réalisé à partir des données de la BNA, Agence 608 avec adaptation

En fin, La banque a débitée le compte client de la somme de 2117241,93 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 11457,93 da

La valeur débitée total s'élève à 2105784 da

2.4.2.2. 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°) pour informer la banque confirmatrice (Turkey Vakifar Bankasi T.A.O) l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client (AGS PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) ;

Cette émission est faite de la façon suivante :

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence ;
- la DOD qui vérifie les documents et les envoie à la banque émettrice, au niveau de l'agence, on fait une vérification.

2.4.2.3. La réalisation du Credoc :

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (vaseline).

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

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

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.

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

2.5. L'apurement du dossier de domiciliation:

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifié les documents suivants :

- La facture définitive voir annexe N°4 ;

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

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

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

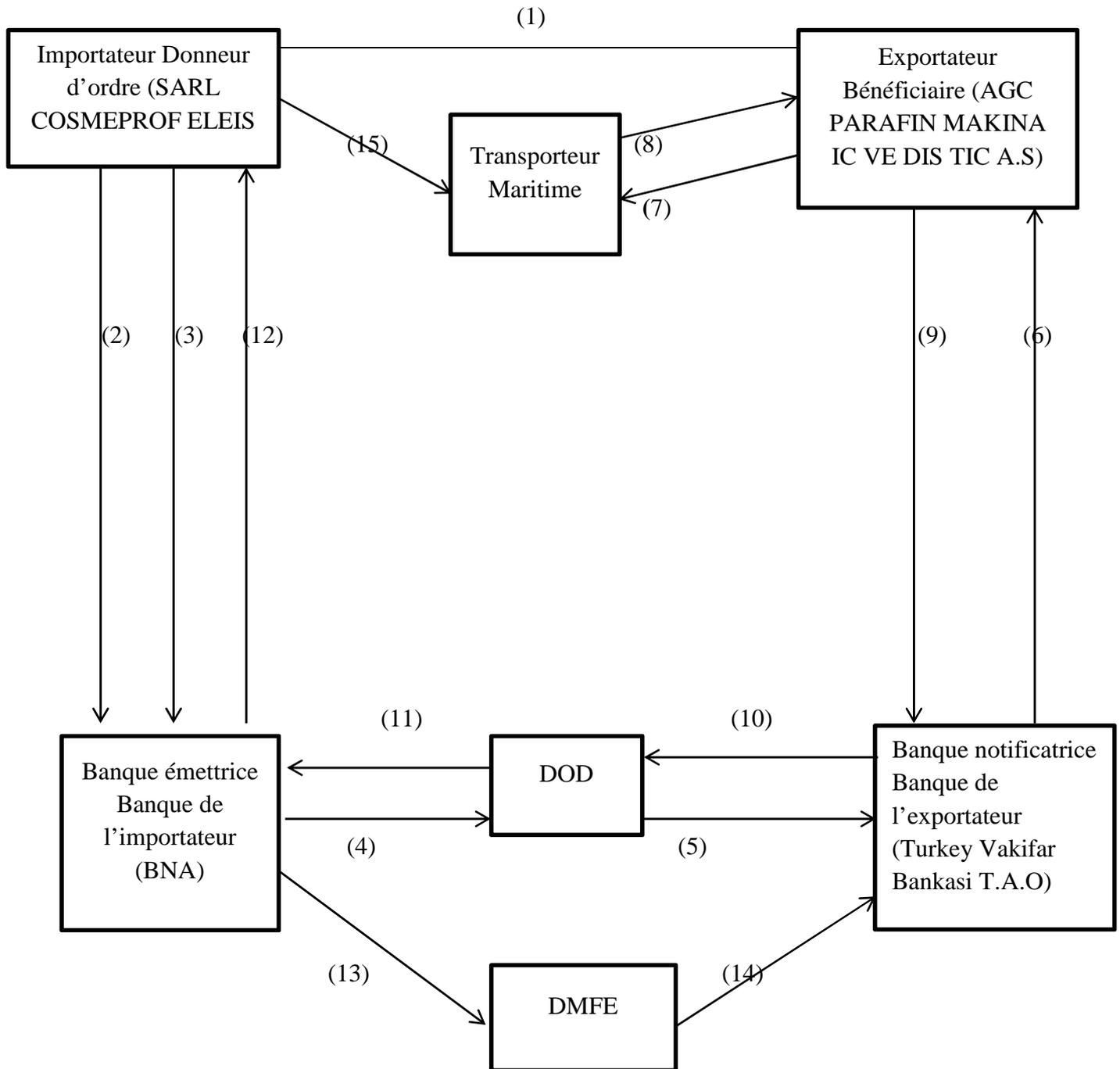
En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conformes, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat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

2.6. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire:

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SARL COSMEPROF ELEIS) et l'exportateur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S).

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

Figure N° 10: Figure récapitulatif du déroulement du crédit documentaire



Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA, Agence 608

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

Explication de figure :

1. L'importateur (SARL COSMEPROF ELEIS) et le vendeur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (vaseline) d'une valeur de 21226,09511 DA, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
2. L'importateur (SARL COSMEPROF ELEIS) se domicilié auprès de la banque BNA 608 ;
3. l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BNA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) 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 (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) ;
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 Turkey Vakifar Bankasi T.A.O (Banque d'exportateur) :
6. La banque notificatrice Turkey Vakifar Bankasi T.A.O informe son client (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur ;
7. Le vendeur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR.
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) le connaissement ;
9. Le vendeur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice Turkey Vakifar Bankasi T.A.O ;
10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice Turkey Vakifar Bankasi T.A.O vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, et les transmet à la DOD ;

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

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 (SARL COSMEPROF ELEIS) ;
13. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (AGC PARAFIN MAKINA IC VE DIS TIC A.S) ;
14. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque Turkey Vakifar Bankasi T.A.O ;
15. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Section 03: Remarques et recommandations

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

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

3.1. Remarque :

A partir du travail que nous avons effectué, on a tiré quelques remarques, qu'on les présente comme suit :

3.1.1. Le contrat commercial :

Les parties contractantes ont bien rédigé le contrat commercial, ils ont cité les plus importantes clauses qu'on a déjà discutées dans le premier chapitre, visant à préserver les intérêts et les droits de chaque partie. Toutefois, le contenu de ce contrat est insuffisant, il ne

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

contient pas de clause de force majeure permettant l'exonération de la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Cette omission peut être donc une source d'éventuel litige.

3.1.2. Le crédit documentaire :

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

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

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

3.1.3. La banque BNA :

Les remarques qui peuvent être adressées à la BNA, c'est que cette dernière offre des outils acceptables par ses clients, et elle a un caractère de garantie et de sécurité. Les désavantages de la banque sont liés à son système de tarification, ce système présente une difficulté d'effectuer les différentes opérations par ses clients, les tarifs des commissions sur le crédit documentaire sont élevés, c'est pour ça les clients qui on a interrogées pensent que la banque ne facilite pas les opérations d'importation.

3.2. Recommandations :

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BNA 608, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous :

- ✓ Motiver les employeurs dans chaque département de la banque sur l'importance d'une approche commerciale pour améliorer la qualité et la gestion de leurs tâches quotidiennes ;
- ✓ Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque ;

Chapitre III : le financement des importations par crédoc au sein de la BNA

- ✓ Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail ;
- ✓ Par les nouveaux services en ligne, le crédit documentaire électronique représente l'avenir du commerce international, pour exclure le mode de documentation, et assurer le bon déroulement de l'opération ;
- ✓ Utiliser des moyens de télécommunications sophistiqués, pour s'adapter avec le développement technologique pour s'aligner avec les institutions financières mondiaux ;
- ✓ il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple ;
- ✓ Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- ✓ Faciliter les procédures internes pour arriver à la rapidité d'exécution, cette dernière peut décentraliser certaines opérations pour atteindre une meilleur attente avec les clients.

Chapitre III : le financement des importations par crédoc 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, par la prise de l'exemple du contrat d'importation des produits cosmétiques.

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

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

Après l'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement à l'international par la loi de finance complémentaire, les agents pratiquants le commerce extérieur rencontre des difficultés pour réaliser leurs travaux, ils se trouvent dans un cas d'abandon des relations avec des partenaires étrangers qui se fondaient sur la confiance.

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

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

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Dans présent travail effectué, nous avons essayé d'éclaircir une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en s'appuyant sur le crédit documentaire, et son imposition en Algérie.

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

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 traité c'est-à-dire le transfert libre est la remise documentaire, sont fondées sur une base de confiance totale et ne couvrent pas les risques de non-paiement pour le vendeur et les risques de la qualité et la livraison de la marchandise pour l'acheteur, ces dernières sont couverts par la pratique du crédit documentaire.

Dans la partie théorique de notre travail qui comporte deux chapitres, nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur par toutes ces procédures, Ainsi que les différents modes et techniques de paiement y' utilisés.

On a traité aussi, le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaires qui on mit l'accent sur les instruments du paiement tel que le chèque, le virement et l'effet de commerce

Nous avons constaté les résultats suivants :

- L'existence d'un institut financier (la banque) est un élément nécessaire dans la réalisation des opérations du commerce extérieur ;
- le crédit documentaire 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

-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 virement SWIFT permet des temps de traitement des virements internationaux très courts entre les banques connectées ;

- 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 :

L'hypothèse principale est à confirmer, en effet, la banque se porte garante de payer le montant de la transaction au cas où son client se retrouve en situation de difficulté d'un côté, et d'un autre le paiement ne peut s'effectuer qu'après la vérification de la conformité de la marchandise.

La première hypothèse qui concerne Les techniques de paiement sont des moyens crédibles et assistent au développement du commerce extérieur est confirmé.

En ce qui concerne la partie pratique, nous avons illustré un exemple de crédit documentaire au sein de la banque BNA agence 608, à partir duquel nous déduisons que le crédit documentaire apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial. Donc l'hypothèse concernant l'utilité de crédit documentaire est confirmée car ce dernier est le plus adopté et utilisé par les deux parties.

Pour la troisième hypothèse, qui est liée au rôle de la BNA, dans l'accompagnement des exportateurs et des importateurs lors de leurs transactions avec l'étranger ont été confirmée car les parties ne peuvent pas réaliser une opération sans un intermédiaire financier.

➤ **Les difficultés de la recherche :**

- ✓ Il important de souligner les difficultés parfois rencontrées dans manque la communication de l'information étant que le secteur d'activité que nous avons traité est un secteur stratégique ;
- ✓ Manque de documentation et des livres traitants le même sujet.

Conclusion Générale

Durant le stage pratique que nous avons effectué au sein de la banque BNA bologhine 608, nous avons vu comment le système de la banque se déroule, et spécialement comment la BNA réalise le déroulement d'une opération du commerce extérieur, on constate que le degré de la sécurité que caractérise la banque est la raison que le déroulement de l'opération chez la BNA rencontre des difficultés dans la durée et le paiement.

➤ **Recommandations :**

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

Il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

➤ **Perspective de recherche :**

- ✓ l'étude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire ;
- ✓ les raisons de la non-utilisation du transfert libre comme un moyen de financement du commerce extérieur en Algérie.

Bibliographie

1. Ouvrages

- AKLI, (R) : *les opérations de commerce extérieur*, direction de la formation BEA, 2008, P.22.
- AMELON, (J-L) et CORDEBAT, (J-M) : *Les nouveaux défis de l'internationalisation*, édition DE BOECK, Bruxelles, 2010, p.317.
- BERNET, (R) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, P.246.
- BERNET, (R) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, P.246.
- BOURI, (C) : *La logistique du commerce extérieur en Algérie*, édition EDIK, 2000, P.252.
- CHABANI, (S) : *Guide de méthodologie de la recherche en science sociales*, 1 ère édition, Alger, 2013.
- CHEHRIT, (K) : *les crédits documentaires*, 2 eme édition, Alger, 2007, P.61.
- DUBOIN(J), DUPHIL et SARHAN(F) : *les incoterms : commerce international*, éditions FOUSHER, Paris, p.98.
- DUPHIL (F) et PAVEAU(J) : *pratique du commerce international*, 21 ème édition, FOUICHE, Vanves, p.158.
- HADDAD (S) et collectif, *Commerce international : le crédit documentaire*, édition pages bleues, Alger, janvier, 2009, p. 28-30.
- JURA, (M) : *technique financière internationale*, édition DUNOD, Paris, 2003, P.268.
- KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE(D) et Hubert (M) : *Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties*, RB éditions, Paris, 2010, p.34.
- LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, 2 ème édition DUNOD, Paris, 2008, p.10.
- LEGRAND, (G) et MARTINI (H): *Management des opérations de commerce international*, 4ème édition – DUNOD, Paris, 1999, p.293.
- LOTH, (D): *L'Essentiel des techniques du commerce international*, Éditions Publibook, 2009, P.45.
- MIVILLE DE CHENE, (K) et LIMOGES (I) : *Le commerce International*, édition CHENELIERE EDUCATION, Québec, 2009, p.253.

- MONOD, (D) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, éditions ESKA, Paris, 2002, p.197.
- NAJI, (J) : *le commerce international : théories, techniques et applications*, 2005, P.55.
- NYUGEN-THE, (M): *importer*, édition D'ORGANIZATION, France, 2005, P.215.
- PASCO, (C): *commerce international*, 6 eme édition DUNOD, Paris, 2006, P.61.
- PAVEAU, (J) et DUPHIL(F) : *Pratique du commerce international*, édition FOUCHER, Malakoff, 2014, p.358.

2. Articles

- Article 54 du code de commerce algérien.
- Article 8 des RUU, Chambre de Commerce International, Paris, 1994.
- L'article 40 règlement 07-01 de la banque d'Algérie 03/02/2007.
- La Chambre de commerce Internationale, 2010.

3. Dictionnaire et manuels

- Dictionnaire de l'import – export et du commerce international, édition GAL/MLP, p.14.

4. Travaux universitaires

- BOU-ABDALLAH, (Djilali) : *Le banquier algérien et le crédit*, mémoire ESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.43.
- HANNACHI, (M) et 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, P.30
- NAIT ATMANE, (Si Amar) : *Les opérations du service commerce extérieur*, mémoire de fin d'études, ESB 9ème promotion, 2006, P.29.
- OUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire de fin d'étude, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.24.
- RAFIK, (M) : *Les opérations de commerce extérieur*, cours de 3ème année, Ecole supérieur des banques, Alger, 2004, P.06.
- TALBI, (Nabil): *les opérations du commerce extérieur*, mémoire fin d'étude, Ecole Supérieur des Banque, 2005, p.25.

- DJEZZAR, (Amel) : *L'étude des techniques de paiement dans le commerce international*, mémoire ESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2011, p.47.

5. Les textes réglementaires

- Manuel de procédure, Le crédit documentaire, Société Inter Bancaire de Formation SIBF
- Organisation de Coopération et de développement Economique, Les systèmes de financement des crédits à l'exportation, rapport, 2001.
- Convention de vienne du 29 mai au 3juin 1933.

6. Web graphie

- <http://www.eur-export.be>. (Publié le 20/01/2009 consulté le 22/03/2016 à 22h00).
- <http://kevin.sebban.biz>. (Consulté le 02-03-2016 à 14h00).
- http://sossofineco.e-monsite.com/pages/commerce_international/financement-international.htm / 20/04/2016 à 19h00
- <http://www.interex.fr>, 21/04/2016 /10 h00.
- <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms>. (publié le 2010 consulté le 16/02/2016 à 15h50).
- <http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/>. (Consulté le 06/04/2016 à 13h00).

7. Autres

- Attijariwafa Bank, Guide du commerce extérieur, édition 2010, P44.
- Document interne de la BNA.

Annexes

Tables des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Résumé

Sommaire

Introduction Générale

Chapitre I : Eléments fondamentaux des opérations du commerce international.....02

Section 01 : Les Documents Utilisés Dans Le Commerce International.....03

1.1. Les documents de prix.....	03
1.1.1. La facture pro forma.....	03
1.1.2. La facture commerciale.....	04
1.1.3. La facture consulaire	04
1.1.4. La facture douanière.....	04
1.2. Les documents de transports	04
1.2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading B/L)	04
1.2.2. Le connaissement de charte partie	06
1.2.3. Le connaissement de transport combiné (combined bill of lading)	06
1.2.4. La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA.....	06
1.2.5. La lettre de voiture internationale CMR.....	06
1.2.6. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR).....	07
1.2.7. Le récépissé postal.....	07
1.3. Les documents d'assurance.....	07
1.3.1. La police d'assurance.....	08
1.4. Les documents annexes	08

1.4.1. Le certificat d'origine.....	09
1.4.2. Le certificat de provenance.....	09
1.4.3. Le certificat du contrôle de qualité.....	09
1.4.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	09
1.4.5. Le certificat d'analyse.....	09
1.4.6. Le certificat d'usine.....	10
1.4.7. Le certificat de circulation des marchandises.....	10
1.4.8. Le certificat de poids et colisage	10
Section 02: le contrat commercial et les incoterms.....	10
2.1. Le contrat commercial international.....	10
2.1.1. Définition.....	11
2.1.2. La formation du contrat de commerce international.....	12
2.1.3. Effets du contrat de commerce international.....	12
2.1.3.1. Obligations des parties.....	12
a) Obligations de l'acheteur.....	12
b) obligations de vendeur.....	12
2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques	12
a) Transfert de propriété.....	12
b) Transfert de risques.....	12
2.1.3. Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international	13
2.2. Les incoterms.....	14
2.2.1. Définitions.....	14
2.2.2. Le rôle des incoterms.....	15
2.2.3. Le choix des incoterms.....	16
2.2.4. Définition des différents incoterms.....	16
2.2.5. Classements des incoterms.....	19
a) Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur	19
b) Selon le mode de transport.....	20

c)Selon le type de la vente.....	21
2.2.6. L'utilisation des incoterms.....	21
Section 03: La domiciliation des opérations du commerce extérieur.....	22
3.1. La domiciliation des importations.....	22
3.1.1. Définition.....	23
a) Pour l'importateur.....	23
b) Pour le banquier.....	23
3.1.2. Conditions préalables à la domiciliation.....	23
3.1.3. Cadre réglementaire.....	24
3.1.4. Procédure de domiciliation des importations.....	24
a) la phase d'ouverture du dossier de domiciliation.....	25
b) La phase de Gestion du dossier de domiciliation.....	26
c) La phase d'apurement	27
3.2. La domiciliation des exportations	28
3.2.1 Définition.....	28
a) pour l'exportateur.....	28
b) pour la banque domiciliaire.....	28
3.2.2 Procédure de domiciliation des exportations	28
a) l'ouverture	28
b) Gestion du dossier de domiciliation.....	29
c) l'apurement.....	29
3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire.....	30
Conclusion.....	31
Chapitre 02: le mode de financement du commerce extérieur.....	33
Section 01: Les instruments de paiement à l'international.....	34
1.1. Le chèque.....	34
1.1.1. Définition	34

1.1.2. Élément du chèque	34
1.1.3. Intervenants	34
1.1.4. Le technique du chèque.....	35
1.1.6. Les avantages et les inconvénients du chèque.....	35
a) Les avantages.....	35
b) Les inconvénients.....	35
1.2. Le virement	36
1.2.1. Définition.....	36
1.2.2. Les type de virement	36
a) courrier.....	36
b) TELEX: telegraphic transfer (T/T).....	36
c) Le virement Swift.....	36
1.2.3. Éléments du virement.....	37
1.2.4. Les avantages et les inconvénients de virement.....	37
a) Les avantages.....	38
b) Les inconvénients de virement	38
1.3. Les effets de commerce.....	38
1.3.1. La lettre de change.....	39
1.3.1.1. Définition	39
1.3.1.2. Les intervenants.....	39
1.3.1.3. Éléments de la lettre de change.....	40
1.3.1.4. Le mécanisme de la lettre de change.....	40
1.3.1.5. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	40
a) les avantages.....	40
b) Les inconvénients.....	41
1.3.2. Le billet à ordre.....	41
1.3.2.1. Définition.....	41
1.3.2.2. Éléments de billet à ordre.....	41
1.3.2.3. La mise en place d'un billet à ordre.....	42

1.3.2.4. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.....	42
a) Les avantages	43
b) Les inconvénients	43
Section 02: le financement des importations.....	43
2.1. Le transfert libre	43
2.1.1. Définition.....	43
2.1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre.....	44
2.1.3. Avantages et inconvénient de transfert libre	45
2.1.3.1. Avantages.....	45
2.1.3.2. Inconvénients.....	45
2.2. La remise documentaire.....	46
2.2.1. Définition.....	46
2.2.2. Les intervenants.....	46
2.2.3. Aspect juridique de la remise documentaire	47
2.2.4. Les modes de réalisation d'une remise documentaire.....	47
2.2.4.1. Remise documentaire contre paiement.....	47
2.2.4.2. La remise documentaire contre acceptation D/A.....	48
2.2.5. Caractéristiques d'une remise documentaire.....	48
2.2.6. Les étapes de déroulement de la remise documentaire.....	49
2.2.7. Avantages et inconvénients	50
2.2.7.1. Avantage	50
2.2.7.2 Inconvénients	51
2.3. Le crédit documentaire	51
2.3.1. Origine et définition du CREDOC.....	51
a) l'origine du crédoc	51
b) Définition du crédoc	51
b.1.Définition.....	51
b.2.Définition.....	52
2.3.2. Les intervenants dans le crédit documentaire.....	52
2.3.3. Les différentes formes de crédit documentaire.....	54

2.3.3.1. Selon le critère de sécurité	54
2.3.3.2. Selon le critère de réalisation	55
2.3.3.3. Selon le critère de financement.....	57
2.3.4. Caractéristiques du crédit documentaire	58
2.3.4.1. Particularité du crédit documentaire	58
2.3.4.2. La demande d'ouverture de crédit documentaire.....	58
2.3.4.3. Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire.....	59
2.3.5. Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	59
2.3.5.1. Pour l'importateur	59
2.3.5.2. Pour l'exportateur.....	60
Section 03: le financement des exportations.....	61
3.1. Le crédit fournisseur.....	61
3.1.1. Définition	61
3.1.2. Caractéristiques.....	61
3.1.3. Le Déroulement du crédit acheteur	62
3.1.4. Avantages et inconvénients du crédit fournisseur.....	63
a) les avantages	63
b) Les Inconvénients	63
3.2. Le crédit Acheteur	64
3.2.1. Définition	64
3.2.2. Caractéristiques.....	65
3.2.3. Les forme du crédit acheteur.....	66
3.2.4. Procédure de mise en place d'un crédit acheteur	66
3.2.5. Avantages et inconvénients du crédit acheteur.....	67
a) les avantages.....	67
b) les inconvénients	68
Conclusion.....	69

Chapitre III : le financement des importations par crédit documentaire au sein de la BNA.....	71
Section 01: présentation de l'organisme d'accueil.....	72
1.1. Historique de la banque national d'Algérie.....	72
1.2. Capital social.....	72
1.3. Siège social.....	73
1.4. Réseau BNA.....	73
1.5. Mission de la BNA	73
1.6. Filiales et participations de la BNA en Algérie et à l'étranger	74
1.7. La mission de l'agence BNA 608 bologhine.....	75
1.8. L'organisme d'accueil BNA 608 bologhine	75
1.8.1. L'organigramme de l'agence BNA 608	76
1.8.2. Le rôle de service étranger.....	77
1.8.3. L'organigramme de services étranger	77
1.8.3.1. Service front office étranger (S.F.O.E)	78
a)Section domiciliation apurement.....	78
b) Section change manuel et comptes devises SCM/CD.....	79
1.8.3.2. Service back-office étranger (S.B.O.E).....	79
a)Section crédit documentaires	79
b) Section remise documentaire	79
c)Section transfert/rapatriement	79
d) Section de compte devise	80
Section 02: Le Déroulement d'un crédit documentaire à la Banque national d'Algérie.....	80
2.1. Identification des parties contractante.....	80
2.1.1. Identification de l'importateur	80
2.1.2. Identification de l'exportateur.....	80
2.2. Objet du contrat.....	80
2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA, agence 608	81
2.3.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	82

2.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	83
2.3.3. La constitution de la commission de domiciliation	83
2.4. L'ouverture du crédit documentaire importe.....	83
2.4.1. Pour l'importateur	84
2.4.2. Pour le banquier	85
2.4.2.1. La Procédure de comptabilisation.....	85
2.4.2.2. Emission du crédit documentaire	86
2.4.2.3. La réalisation du Credoc.....	87
2.5. L'apurement du dossier de domiciliation.....	87
2.6. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	88
Section 03: Remarques et recommandations.....	91
3.1. Remarque.....	91
3.1.1. Le contrat commercial.....	91
3.1.2. Le crédit documentaire	92
3.1.3. La banque BNA.	92
3.2. Recommandations.....	92
Conclusion.....	94
Conclusion générale	98
Bibliographie	
Annexes	
Tables des matières	