

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

École Supérieure de Commerce

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
commerciale et financière

Option : Comptabilité et Finance

Thème :

**Le rôle de la banque dans le
financement du commerce
extérieur**

**Cas : Banque de l'Agriculture et du développement Rural
Amirouche Alger**

Élaboré par l'étudiante :

CHERIFI Amina

Encadré par :

Dr. TARI Mohamed Laarbi

Période et lieu de stage: 23/05/2016 – 23/06/2016 à Alger.

Promotion : 2015/2016

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
commerciale et financière

Option : Comptabilité et Finance

Thème :

**Le rôle de la banque dans le
financement du commerce
extérieur**

**Cas : Banque d'Agriculture et du développement Rural
Amirouche Alger**

Élaboré par l'étudiante :

CHERIFI Amina

Encadré par :

Dr. TARI Mohamed Laarbi

Période et lieu de stage: 23/05/2016 – 23/06/2016 à Alger.

Promotion : 2015/2016

Remerciements

Ce mémoire de Master est le résultat d'un travail de recherche de plusieurs mois. En préambule, je souhaite adresser tous mes remerciements aux personnes qui m'ont apporté leur soutien et qui ont ainsi contribué à l'élaboration de ce mémoire de recherche appliquée, travail indispensable pour valider mon Master à l'ESC Alger.

Tout d'abord de grands remerciements à M. TARI, tuteur de ce mémoire, pour son aide précieuse et pour le temps qu'il a bien voulu me consacrer.

Je remercie toute l'équipe du service Commerce extérieur de la BADR Amirouche pour tout ce qu'ils m'ont apporté pour l'avancement et l'aboutissement de ce travail, en particulier M^{lle} Djouher pour m'avoir donné beaucoup de lumière dans la compréhension des activités effectuées dans ce service.

Je remercie tous les membres du jury pour avoir bien voulu donner de leur temps pour lire ce travail Enfin je ne peux oublier tous mes enseignants et le cadre administratif et pédagogique de l'ESC.

Merci.

Dédicace

Merci Dieu de m'avoir donné la capacité d'écrire et de réfléchir, la force d'y croire et la patience d'aller jusqu'au bout.

Je dédie ce modeste travail

À mes chers parents, vous étiez toujours là pour me soutenir, m'encourager et me guider avec les précieux conseils, que ce travail soit le témoignage des efforts que vous avez déployé pour mon éducation et mon instruction.

À la mémoire de ma défunte sœur Leila, aucune dédicace ne serait assez éloquente pour exprimer ma gratitude pour tout ce que tu as fait pour moi depuis ma naissance.

À mes sœurs Wahiba et Nachida, je vous dis merci d'avoir cru en mes capacités, merci pour tous les conseils précieux et votre inquiétude pour que je fasse un bon travail.

À mes oncles, tantes, cousins et cousines pour leur soutien, je remercie particulièrement tonton Amine, qui m'a encouragé à aller de l'avant et à reprendre mes études.

À mes amis : Fadila, Imène, Abdelaziz, Sarah, Ilhem et tous ceux qui ont pris place dans mon cœur.

Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont cru en moi et qui ont contribué de près ou de loin dans la réalisation de ce projet de fin d'étude.

Sommaire

Introduction générale.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Introduction.

Section 1 : Les incoterms.

Section 2 : Les documents commerciaux.

Section 3 : La domiciliation bancaire.

Conclusion.

Chapitre 2 : les techniques de paiement du commerce international.

Introduction.

Section 1 : Le transfert libre.

Section 2 : La remise documentaire.

Section 3 : Le crédit documentaire.

Conclusion.

Chapitre 3 : les techniques de financement du commerce international.

Introduction.

Section 1 : Les techniques de financement à court terme.

Section 2 : Les techniques de financement à moyen terme.

Section 3 : Les techniques de financement à moyen et long terme.

Conclusion.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique.

Introduction.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.

Section 2 : Fonctionnement du crédoc.

Section 3 : La mise en œuvre d'un crédoc import au sein de l'agence Amirouche.

Conclusion.

Conclusion générale.

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BIC	Banker Identifier Code
B/L	Bill Of Lading
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CCI	La Chambre de Commerce International
CREDOC	Crédit Documentaire
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT
CFR	COST AND FREIGHT
CEDAC	Comptes En Dinars Algériens Convertibles
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture International
DA	Dinar Algérien
DMFE	Direction des mouvements financiers avec l'étranger
DOD	Direction des opérations documentaire
EUR	Euro
EXW	EX WORK
FOB	FREE ON BOARD
INCOTERM	Internatioanl Commercial Term
L/C	Lettre de Crédit
LFC	Loi de Finance Complémentaire
LTA	Lettre de Transport Aérien
LTR	Lettre de Transport Routier
RUU	Règle et Usance Uniforme
REMDOC	Remise Documentaire
SWIFT	Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication.
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée.

Liste des schémas

Schéma	titre	page
1	Schéma du fonctionnement du transfert libre	20
2	Le déroulement de la remise documentaire	25
3	La force croissante des sécurités des crédits documentaires	32
4	déroulement des crédits transférables	34
5	Déroulement du crédit documentaire	37
6	Déroulement de l'opération de l'affacturage	45
7	Déroulement de l'opération du crédit fournisseur	48
8	Déroulement d'une opération d'un crédit acheteur	50
9	Déroulement de l'opération du crédit-bail international	52
10	Déroulement de l'opération du forfaitage	55
11	Organisation générale de la BADR	64
12	Organisation du service commerce extérieur	66
13	Cachet de domiciliation	74

Liste des tableaux

tableau	Titre	page
1	Le numéro de domiciliation d'importation	13
2	Les Avantages et inconvénients du transfert libre	21
3	Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	26
4	Les types de message SWIFT	29
5	Avantages et inconvénients de la mobilisation des créances nées sur l'étranger	43
6	Les avantages et inconvénients de l'avance en devise	44
7	Avantages et inconvénients de crédit fournisseurs	49
8	Avantages et inconvénients crédit acheteur	51
9	Avantages et inconvénients du crédit-bail international	53
10	Le rôle des intervenants du Crédoc	70

Liste des annexes

Annexe	Titre
Annexe 1	Demande de domiciliation
Annexe 2	Formule 4
Annexe 3	Facture pro forma
Annexe 4	D10

Introduction générale

Introduction générale

Introduction

Le commerce international est caractérisé, aujourd'hui, par une forte expansion et croissance suite à l'élargissement des marchés et échanges au-delà des frontières géographiques à l'échelle internationale.

Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. À cet égard les opérations du commerce international présentent un intérêt d'une grande importance.

Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie.

En effet, l'éloignement des commerçants, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale, tel que " **la chambre de commerce international** " afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières et suivre l'évolution du commerce international. L'application de ces règles et pratiques incombe aux banques.

Pour le développement du présent travail de recherche, nous essayons de répondre à la problématique suivante :

Problématique

« **Comment les techniques et mécanismes de paiements et financement du commerce international sont adaptés, appréciés et réalisés dans une opération d'importation ou d'exportation ?** », de cette question principale découle une série d'interrogations qui peuvent être résumées comme suit :

- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?
- Comment faire le choix approprié ?
- Quels sont les mécanismes en réponses aux besoins de financements des opérateurs ?

Les hypothèses

Afin de répondre à notre problématique et aux questions précédemment évoquées, il est important de formuler les hypothèses suivantes :

- La banque offre à son client plusieurs techniques de paiement à l'international.
- Chacune de ces techniques de paiement a ses caractéristiques, présente des avantages et inconvénients.
- Les banques et organismes financiers propose une multitude de techniques de financements du commerce international, afin de répondre aux besoins de trésorerie des opérateurs économiques.

Objectif de la recherche

Introduction générale

L'objectif de cette étude est de savoir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce extérieur, sachant que dans les pays en développement, les acteurs du commerce international sont confrontés à des manques de confiance de la part des producteurs occidentaux, un manque de confiance serait un obstacle majeur pour leur croissance et leur développement.

Raison de choix du thème

Les raisons pour lesquelles j'ai choisis ce thème, d'une part l'Algérie importe la quasi-totalité de ses biens de consommation et matériels et d'autre part, pour approfondir mes connaissances sur la profession bancaire et le commerce externe en Algérie ainsi que les opérations d'importation et d'exportation.

Méthodologie de la recherche

On a fait référence à une recherche bibliographique tout en traitant la documentation disponible relative à notre sujet de recherche. Cette étude théorique est renforcée par une recherche empirique qui traite l'une des banques publiques : BADR Amirouche.

Du point de vue méthodologique, nous avons suivi le modèle analytique et descriptive pour les deux parties théoriques et la partie pratique, cette méthodologie vise à apporter des éléments de réponse à notre problématique et aux questions secondaires.

Plan de travail

Pour mener à bien ce travail de recherche, nous avons organisé notre étude en quatre principaux chapitres. Afin de répondre au souci de l'équilibre, nous avons subdivisé chaque chapitre en trois sections, dont chacune des sections répond à une partie précise du chapitre :

- Chapitre 1 : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

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

- Chapitre 2 : Les techniques de paiement du commerce international.

Ce chapitre sera consacré aux instruments de paiement proposés par les banques et les analyser à partir de leurs avantages et inconvénients.

- Chapitre 3 : Les techniques de financement du commerce international.

Ce chapitre sera consacré à l'étude de financement des importations et exportations, qui englobent les différentes modalités de financement.

Introduction générale

- Chapitre 4 : Étude de cas pratique.

Dans ce chapitre, nous allons traiter un dossier d'une concrète opération d'importation réalisée par la BADR Amirouche.

Chapitre 1 :
Les éléments
fondamentaux du
commerce
international

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Introduction :

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international, achat ou vente, importation ou exportation, sont complexes et confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

En vue d'éviter ces confusions, incertitudes et erreurs d'interprétations, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé "Incoterms" (Contraction "d'International Commercial Terms") pour expliciter les conditions de livraison.

Une fois les différentes obligations des contractants définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

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

Section 1 : Les incoterms.

Section 2 : Les documents commerciaux.

Section 3 : La domiciliation bancaire.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section 01 : Les incoterms

Avant d'engager une transaction internationale sur des marchandises, il est indispensable que l'importateur et l'exportateur se mettent d'accord sur le partage des coûts d'acheminement des marchandises jusqu'à destination, et sur cette division de risques auxquels elles sont exposées au cours de leur transport jusqu'à leur destination finale.

Les « incoterms » a été la solution internationale mise en place afin d'harmoniser les pratiques commerciale internationales et d'éviter d'éventuels différends.

1. Notions générales :

Les incoterms déterminent les obligations réciproques et responsabilités respectives du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

Les règles incoterms indiquent les tâches, frais et risques afférents à la livraison de la marchandise par les vendeurs aux acheteurs.

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a créé les incoterms, ces derniers ont subis plusieurs modifications en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. Enfin, la dernière version 2010, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2011, qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient compte de l'extension continue des zones franches, de l'utilisation accrue des communications électroniques dans les transactions commerciales, de la préoccupation concernant la sécurité des biens ainsi que des changements dans les pratiques de transport réduisant le nombre total des règles de 13 à 11, et offre une présentation plus simple et plus claire de tous les termes.

Ils sont reconnus et admis par le contrôle des changes algérien. En effet le règlement 07/01 du 03/03/2007 autorise leur application, mais seulement lorsqu'ils ne sont pas contraire à une disposition législative ou réglementaire algérienne. De ce fait, ils sont interdits les incoterms qui impliquent un transfert vers l'étranger de frais d'assurances et de de logistique encourus en Algérie (par le fournisseur étranger), en raison de la loi sur les assurances qui stipule que les assurances transport marchandises doivent obligatoirement être souscrites auprès de compagnies d'assurances agréées en Algérie.¹

2. Définition des différents incoterms :

Les règles incoterms indiquent avec précision les droits et obligations de chaque partie, ils sont représentés par des sigles de trois lettres suivis par l'indication de lieux géographiques.²

2.1. EXW (ex work), à l'usine (lieu convenu)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est à la disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc...). Il n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement.

¹ Idir KSOURI : *Les opérations du commerce international*, édition BERTI, Alger 2014, p. 98.

² Madeleine NGUYEN-THE : *importer*, édition EYROLLES, 4^{ème} édition, 2011, pp. 50 -51.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

L'acheteur supporte tous les frais et risque inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée.

2.2.FCA (free carrier), franco transporteur (lieu convenu)

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.

2.3.FAS (free along side ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

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.

2.4.FOB (free on board), franco à bord (port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné, et c'est à lui de dédouaner la marchandise à l'exportation

L'acheteur Choisit le navire et paye le fret maritime.

Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire, à partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.

2.5.CFR (cost and freight), coût et fret (port de destination convenu)

Le vendeur Doit choisir le navire et payer les frais et fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné.

Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

2.6.CIF (cost, insurance and freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu)

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise en cours de transport.

Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur.

Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

2.7. **CPT** (carriage paid to), port payé jusqu'à (point de destination convenu)

Le vendeur dédouane la marchandise à l'export, choisit le mode de transport, et paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à destination convenue.

Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

2.8. **CIP** (carriage and insurance paid to), port et assurance payés jusqu'à (point de destination convenu)

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport.

2.9. **DAF** (delivered at frontiere), rendu frontière (lieu convenu)

Le vendeur a dument livré dès lors que les marchandises déchargées du moyen de transport d'approche sont mises à disposition de l'acheteur terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement et au déchargement des marchandises au terminal du port, ou au lieu de destination convenu.

2.10. **DES** (delivered ex ship), rendu ex ship (port de destination convenu)

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

2.11. **DEQ** (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu)

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

2.12. **DDU** (delivered duty unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

2.13. **DDP** (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu)

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. Les incoterms CIF et CIP sont interdits à cause de l'assurance que le contractant algérien devrait là payer en monnaie étrangère.

3. Classement des incoterms :

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

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

3.2. Selon le mode de transport :

- Transport maritime : Il comprend les incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ.
- Transport terrestre : L'incoterm approprié à ce mode est le DAF.
- Tous modes de transport : Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et DDP.¹

3.3. Selon le type de la vente :

- Vente départ : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F et C.
- Vente arrivée : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie².

¹ Madeleine NGUYEN-THE , op.cit, p. 50 -51.

² <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>, le 05/05/2016 à 00 :12.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section 02 : Les documents usuels du commerce international

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants...etc. L'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, bien distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités. On peut donc distinguer :

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

1. Les documents de prix :

1.1.Facture pro forma :

C'est une sorte de devis établie sous la forme d'une facture préfigurant la facture définitive qui sera établie lors de la réalisation de l'opération commerciale. Cette pièce adressée par le vendeur à l'acheteur éventuel, peut servir à ce dernier de bon de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet. Elle permet également à l'importateur de domicilier sa transaction auprès de sa banque. Elle ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire¹.

1.2.Facture commerciale :

C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et acheteur, la nature, la qualité, le prix total des marchandises et elle doit être datée. La signature et l'acquit ne sont pas obligatoires.

En matière de commerce international, il est d'usage que les conditions de ventes (INCOTERMS) figurent sur la facture. En outre le conditionnement, les marques et le poids des marchandises doivent y être mentionnées afin de permettre la vérification de la concordance avec les autres documents.²

1.3.Facture consulaire :

Particulièrement à certains pays, la facture consulaire est un document commercial établi par le vendeur des marchandises qui permet l'identification et la tarification du produit par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

¹ ZAHIR, *les opérations du commerce extérieur*, cours de 4^{ème} année, ESB.32p.

² PROFORMA_Fr.DOC, P1, le 08/05/2016 à 13 :00.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

1.4. Note de frais :

Elle détaille certains frais supportés par le vendeur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale établie selon le contrat de vente conclu entre les deux parties (acheteur et vendeur).

2. Les documents de transport :

2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading) :

Le commerce international donne fréquemment lieu à un transport par mer, et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans les autres modes de transport : Le connaissement maritime.

En effet, le connaissement maritime est à la fois :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso ;
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination. C'est un titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'à ce qu'il se dessaisisse du document contre paiement ou un engagement quelconque de règlement. Elle permet également à la banque qui détient un tel document d'exercer un droit de gage sur la marchandise en contrepartie du risque encouru dans un financement éventuel de l'opération.

Il peut être établi soit :

- À personne dénommée (straight consigned) : Un tel connaissement n'est transmissible par voie d'endos, il est nominatif et seule la personne indiquée prendra livraison des marchandises ;
- À ordre d'une personne nommément désignée (to order) : Il est transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été transmis ;
- Au porteur (bearer) : Ce connaissement génère le risque de perte ou de vol.

Il existe deux types de connaissement :

- Le connaissement « reçu pour être chargé » (received for shipment) :
Ce connaissement atteste que la marchandise a été prise en charge par la compagnie de navigation, mais elle n'est pas encore effectivement embarquée sur le navire lors de la délivrance du connaissement.
- Le connaissement « chargé à bord » (on board) :
Le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.¹

¹ lasary, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p158

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Selon la réglementation algérienne, les connaissements reçus en Algérie, doivent être « **on board** » c'est-à-dire « **chargé à bord** » tandis que la mention « **received for shipment** » qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En cas d'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « **lettre de garantie** » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

2.2.La lettre de transport aérien (Air Waybill) :

« Toute marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien »¹.

Ce document est un simple récépissé d'expédition non négociable, car il est émis à l'adresse d'une personne dénommée. Il est établi

« Le port » peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente qui sont indiqués dans la L.T.A.

À l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire des marchandises qui doit être muni de ce titre pour pouvoir les retirer des magasins de l'aéroport.

Si l'avis d'arrivée est établi au nom de la banque, celle-ci doit établir un bon de cession bancaire au client pour lui permettre de retirer les marchandises.²

2.3.Duplicata de lettre de voiture internationale :

Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Au même titre que la L.T.A, ce document établi obligatoirement à l'adresse d'une personne dénommée, ne peut en aucun cas être transmis par voie d'endos.

Dans le cas où le document est établi au nom et adresse de la banque, celle-ci doit établir un « bon de cession bancaire » au client sur la base de l'avis d'arrivée des chemins de fer pour lui permettre de retirer sa marchandise.

2.4.Lettre de transport routier (truck waybill) :

C'est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Si la lettre de transport aérien et le duplicata de lettre de voiture ferroviaire donnent la possibilité au banquier de faire expédier la marchandise à son adresse afin d'en conserver le contrôle, ce procédé s'avéra plus difficile dans le transport routier en raison du porte à porte qui le caractérise et des difficultés de magasinage chez des entreprises de transport.

¹ Convention de Varsovie du 12.10.1929

² Lasary, op-cit, p160.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

2.5.Récépissé postal :

Émis par le service des postes pour les expéditions de 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.

2.6.Document de transport combiné FIATA (multimodal) :

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

3. Les documents d'assurance :

« Conformément à la loi n° 80-07 du 09 août 1980 relative aux assurances modifiée et complétée par la loi 95\07 du 30 janvier 1995 (articles 194 et 196), il est fait obligation aux importateurs algériens d'assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou par air, auprès d'une entreprise nationale d'assurance.

Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite.

La police d'assurance est un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Les principaux documents d'assurance sont :

3.1.La police du voyage :

Elle est souscrite pour un chargement déterminé. Elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle-même le document justificatif. La police au voyage convient aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

3.2.La police flottante ou police d'abonnement :

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

3.3.La police à alimenter :

C'est un contrat qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.

3.4.La police tiers-chargeur :

Elle est 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 fréquent en transport aérien.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Les risques pris en charge par la police d'assurance sont les accidents survenus au moyen de transport (nauffrage, accident de route ...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions pour les marchandises transportées par voie maritime :

- Le risque d'avarie particulière : c'est-à-dire les détériorations, manquants ou pertes subis par une marchandise déterminée au cours de son transport ou lors de manutention ou séjours à quai ou à entrepôt ;
- Le risque d'avarie commune : c'est-à-dire la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages subis volontairement par le navire et par la cargaison pour la sauvegarde du navire et du reste de la cargaison.

4. Les documents douaniers :

Ce sont des documents servant à établir la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les pays.

En Algérie, ils sont communément désignés par le numéro du formulaire utilisé tels que le D10 à l'importation et le D6 à l'exportation.

5. Les documents annexes :

Les documents annexes sont désignés selon la spécificité et la nature de la marchandise et aussi à la demande de l'importateur afin qu'il puisse s'assurer des caractéristiques qualitatives et quantitatives de la marchandise commandée.

Selon la demande, plusieurs types de documents sont établis. Il est repris ci-après les plus importants :

5.1.La note de clissage (note de poids) :

Document du commerce international qui figure toujours dans la liasse documentaire et sur lequel sont répertoriés tous les colis constituant une expédition. Cette liste permet de vérifier la conformité de l'expédition à la commande, c'est à dire à la facture établie par le vendeur.

Elle indique l'identification de chaque colis (marques, numéros, poids...) et donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut...) et l'emballage utilisé.

C'est un document exigé par les douanes aussi bien à l'exportation qu'à l'importation.¹

¹ <http://www.glossaire-international.com> le 10/05/2016 à 15 :00

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

5.2.Certificat d'origine :

C'est un document émis par une chambre de commerce, l'administration des douanes ou par des experts convenus entre les parties, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise.¹

5.3.Certificat de poids :

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.²

5.4.Certificat d'analyse :

C'est un certificat établi par un expert ou un laboratoire attestant de la composition du produit analysé devant respecté les normes indiquées dans le contrat, essentiellement utilisés pour les métaux précieux, les cosmétiques... etc.

5.5.Certificat sanitaire :

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestibles, établi et signé par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

5.6.Certificat phytosanitaire :

C'est un document établi par des organismes spécialisés attestant de la bonne santé de l'ensemble des produits agricoles importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole.

¹ Sylvie grauman- yettou, Commerce international guide pratique, 6eme édition, France, 2005, p145

² P.garsault & S. Priami, « la banque : fonctionnement et stratégies,economica », paris,2002,p137.

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section 3 : La domiciliation bancaire

« Toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie »¹

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

Définition :

La domiciliation préalable est obligatoire en application de la réglementation des changes: l'article 29 du règlement n°07-01 de la banque d'Algérie précise « La domiciliation est préalable à tout transfert / rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement »².

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

Il existe deux types de domiciliation selon le délai de réalisation :

- La domiciliation à délai normal « DI »: dont l'importation se réalise dans un délai ne dépasse pas les six mois à partir de la date de domiciliation.
- La domiciliation à délai spécial « DIP » : dont la durée de réalisation dépasse six mois.³

1. La domiciliation des importations :

1.1. Procédure de domiciliation⁴ :

La domiciliation constitue l'opération préalable à tout début d'exécution physique ou financière d'un contrat commercial ou factures.

1.1.1. Ouverture du dossier :

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation. À contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la Banque d'Algérie.

1.1.2. Tenue des répertoires :

¹ Règlements du 14 août 1991 de la Banque d'Algérie

² Journal officiel de la république algérienne n° 31, du 13 mai 2007, p 15.

³ Document interne à la BADR.

⁴ IDEM

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire - import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes :

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

1.1.3. Attribution d'un numéro de domiciliation :

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire sur demande écrite de l'importateur après vérification du tarif douanier en liaison avec le produit à importer, et de la liste des produits interdits, prohibés ou soumis à une restriction.

La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres et lettres et se décompose dans l'ordre suivant :

Tableau n°1 : Le numéro de domiciliation d'importation.

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

Source : BADR : manuel des procédures de domiciliation à l'import

A- Deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code Wilaya.

B- Deux chiffres qui correspondent au code agrément de la banque

C- Deux chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliataire

D- Quatre chiffres qui correspondent à l'année.

E - Un chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation

F- Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat (marchandise ou service).

G- Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre.

H- Trois positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme «ISO».

1.1.4. Attestation de domiciliation :

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il est établi en quatre exemplaires dont des copies

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

sont transmises au client et à l'administration des douanes.

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

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

1.1.5. Prélèvement de la commission de domiciliation :

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation, à 1500 dinars en plus des 17% de TVA à collecter pour l'administration fiscale avec date de valeur le jour même de la domiciliation.

1.2. Le règlement financier :

Les transferts en devises sont réalisés conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financières de l'Algérie avec les pays fournisseurs et les règles et usances internationales. Il y a lieu de distinguer les règlements avant et après dédouanement de la marchandise :

1.2.1. Règlement avant dédouanement :

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

- Acompte ;
- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire.

1.2.2. Règlement après dédouanement :

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D10.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

1.3. Contrôle et l'apurement des dossiers :

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé ;
- L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur ;
- À l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier, le dossier est transmis :
 - Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA ;
 - Au service contentieux de la banque dans les autres cas.
- Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant :
 - Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours ;
 - Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours.

1.4. Gestion du dossier :

Conformément aux délais indiqués sur la fiche de contrôle, tout dossier doit faire l'objet des vérifications suivantes :

1.4.1. Contrôle des engagements :

Il est effectué six mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer de la réalisation de l'opération d'importation.

1.4.2. Inventaire :

Il est établi 8 mois après l'ouverture du dossier afin de s'assurer qu'il est complet, c'est-à-dire il contient les documents financiers, commerciaux et douaniers.

1.4.3. Bilan du dossier :

Il est établi 9 mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer du bon déroulement de l'opération.

1.4.4. Décision du guichet domiciliataire :

Après 10 mois de l'ouverture du dossier, le banquier fixe définitivement sa décision relative à l'apurement du dossier. Ainsi, quatre cas peuvent se présenter :

- Dossier apuré

Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture définitive, une formule de règlement annotée et un document douanier (D10) ;

- Dossier en excédent de paiement

Un dossier est dit en « excédent de paiement » dans les cas suivants :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu.

- Dossier en insuffisance de paiement

Un dossier est dit en « insuffisance de paiement » dans l'une des situations suivante:

- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée).

- Dossier apuré non utilisé

C'est le cas d'une annulation d'une opération d'importation.

1.5. Archivage du dossier :

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant Cinq ans.

1.6. Les opérations hors la domiciliation :

Certaines opérations d'importation et d'exportation de marchandises sont dispensées de l'obligation de domiciliation. Ces opérations sont :

- Les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises ;
- Les importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel ;
- Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériens à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie ;
- Les importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte.

Conclusion

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous avons pris connaissance de tous les exigences des deux contractants (importateur et exportateur) afin d'éviter tous problèmes entre eux et permettre une meilleur transaction.

Ils doivent négocier avec précision les conditions de la réalisation d'une transaction internationale, ils doivent faire référence aux différents types d'incoterms ainsi que les documents exigés dans leur transaction en vue de réglementer leurs obligations respectives surtout celles portant sur la livraison de la marchandise, le transfert des risques et sur la répartition des frais et des couts.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client.

Chapitre 2 : Mode de paiement du commerce international

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Introduction :

Comme dit l'adage : « vende c'est bien, être payé c'est mieux ».

L'exportateur souhaite être payé le plus tôt, tandis que l'importateur souhaite payer le plus tard possible, ces intérêts contradictoires entre acheteurs et vendeurs donnent naissance à une négociation. À travers cette négociation, ils parviennent à fixer les conditions financières dans lesquelles se déroule l'opération commerciale internationale :

- Les termes de paiement, à savoir le lieu, le délai et la monnaie de paiement ;
- Les moyens et instruments de paiement, il s'agit des supports matériels qui servent de paiement ;
- Les techniques de règlement à mettre en place.

Les techniques de paiements utilisés dans le cadre des relations commerciales internationales sont nombreuses et diversifiées. L'emploi des uns et des autres est fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les co-contractants.

Afin d'expliquer ces techniques de paiements, ce chapitre a été décomposé comme suit :

Section 01 : transfert simple ou virement

Section 02 : l'encaissement ou la remise documentaire

Section 03 : le crédit documentaire

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Section 01 : Transfert simple

Dans ce cas, la réalisation de la transaction se déroule dans les meilleures conditions, c'est-à-dire, la confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, ils optent pour cette technique de *transfert simple* afin d'éviter toute formalité qui pourrait ralentir le déroulement de la transaction.

1. Définition :

Cette opération consiste pour une banque d'exécuter les instructions de paiement émanant de son client importateur à l'effet de transférer une somme définie, au profit de son créancier auprès d'une banque étrangère.

Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des documents justifiant l'entrée effective de la marchandise sur le territoire national.¹

2. Traitement pratique d'un transfert libre :

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

L'agent en recevant l'ordre de transfert de son client pour effectuer le transfert, doit vérifier que l'opération a été préalablement domiciliée et que tous les documents nécessaires pour exécuter l'ordre sont disponibles et conformes à savoir :

- Une facture définitive ;
- Un ordre de transfert en faveur du fournisseur étranger ;
- Le document douanier D10 attestant la mise à la consommation de la marchandise ;
- Une copie conforme du titre de transport (connaissance, LTA ou autre...) ;
- L'agent vérifie également que l'ordre de virement a été bien rempli (nom du bénéficiaire, son numéro de compte, sa banque,...etc.), que la signature est conforme et que le solde du compte permet d'effectuer le transfert.²

Notons qu'en Algérie, cette pratique de transfert libre est permise seulement aux personnes morales (par référence à la note *II/VGT*³ du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie).

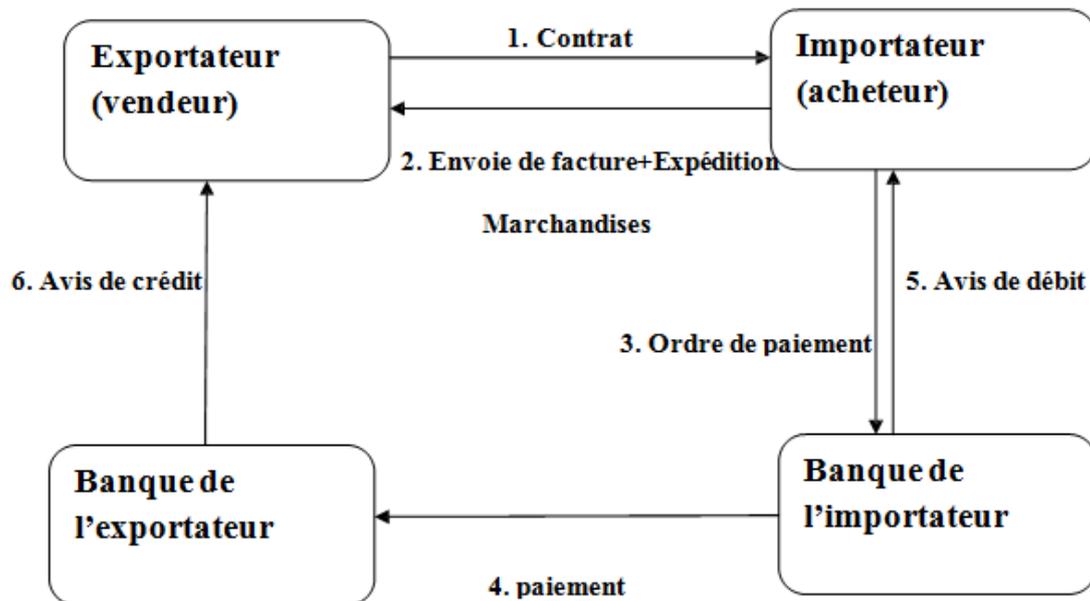
¹ ZAHIR, op.cit, ESB, 32p.

² IDEM, 32p.

³ Vice-gouverneur M. Touati

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Schéma n°1 : Schéma du fonctionnement du transfert libre



Source : [http:// www.comprendrelespaiements.com](http://www.comprendrelespaiements.com) le 10/06/2016 à 18 :22

1) Le contrat

Il est toujours recommandé d'établir un contrat où sont clairement définis les engagements des deux parties même si l'exportateur veut se faire payer par encaissement simple. Cela permettra au moins de prouver le non-respect des engagements de l'une ou l'autre partie et d'avoir gain de cause devant un tribunal si la partie qui se considère victime décide d'intenter des poursuites en justice.

2) Envoi de factures et autres documents et expédition des marchandises

L'exportateur peut envoyer uniquement la facture par courrier et transmettre les autres documents (notamment les documents de transport et d'expédition) avec les marchandises. Ou bien il peut envoyer la facture et l'ensemble des documents précités par courrier.

L'importateur est censé payer à la réception de la facture, donc avant la réception des marchandises. Mais la réalité est souvent différente. Très souvent, il attendra l'arrivée de la marchandise et même parfois la vérification non autorisée de celle-ci. L'expédition des marchandises peut se faire avant ou après l'envoi de la facture et des documents. Il n'y a pas de règles. Les courriers mettent moins de temps pour parvenir à destination que les marchandises, de sorte que l'importateur recevra le courrier en premier dans la très grande majorité des cas.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

3) Ordre de paiement

Après la réception de la facture, l'importateur donne un ordre de virement à sa banque en faveur de l'exportateur si le paiement est à vue. Il doit donc avoir les coordonnées bancaires précises du bénéficiaire et savoir dans quelle devise le virement doit être effectué.

4) Paiement

C'est le transfert des fonds par la banque de l'importateur.

5) Avis de débit

L'importateur est informé du débit de son compte par sa banque.

6) Avis de crédit

L'exportateur est informé du crédit de son compte par sa banque.

3. Avantages et inconvénients :

Tableau n° 2 : Les Avantages et inconvénients du transfert libre.

Avantages	Inconvénients
Simplicité de la procédure. Modération des coûts. Rapidité. Souplesse.	Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer. De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non- paiement.

Source : BOUCHATAL Sabiha « Le commerce international paiement financement et risques y afférents », mémoire de fin d'études, ESB 5^{ème} promotion, 2003, p.53.

L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance-crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement.

En Algérie, conformément au règlement de la BA n° 91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 :

Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

- Pour les marchandises

Le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

ou des documents douaniers «de mise à la consommation des marchandises » (D.3 ou D.10 exemplaire banque)

- Pour les services

Le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des «attestations de services faits » y afférents, ainsi que toute autre pièce requise en la matière et/ou par le contrat.

Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avances (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévues au contrat commercial et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération.

Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

D'autres techniques de paiement internationaux existent mais qui ne sont pas applicables en Algérie tels que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

- Le paiement en espèces

Ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la B.A n° 01-93 du 24.02.1993.

- Le contre remboursement

« Le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite ».¹

Remarque : La réglementation des changes en vigueur limite l'utilisation de ce mode de paiement uniquement pour l'importation des intrants, des pièces de rechange et des équipements nouveaux.²

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, Ed.DUNOD, Paris, 1997.

² Article 23 de la LFC 2011

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Section 02 : La remise documentaire

C'est une technique utilisée couramment, elle a donné lieu à un besoin de normalisation qui a conduit la Chambre de Commerce Internationale à publier « les règles Uniformes aux encaissements » dont la dernière mise à jour est référencée sous la publication numéro 522 datée de 1995.

Dans le cadre de ce mode de paiement, les banques interviennent pour exécuter les instructions de l'exportateur en tant que simples mandataires.

1. Définition :

La remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié les marchandises, confie à une banque un ou plusieurs documents convenus avec l'importateur, accompagnés ou non d'un effet de commerce, destinés à être remis à l'importateur contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce.¹

Par encaissement documentaire ou remise documentaire, on entend le traitement par les banques, de documents commerciaux, accompagnés ou non de documents financiers, afin de les présenter à l'acheteur (le tiré), selon les instructions de l'exportateur.

Par cette remise documentaire, l'exportateur est assuré que l'importateur ne disposera pas des documents lui permettant de récupérer ses marchandises que lorsqu'il aura payé les sommes dues ou accepté l'effet de commerce.

2. Formes de réalisation :

Plusieurs formes caractérisent la remise documentaire :

2.1. Document contre paiement (documents against payment ;D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

2.2. Document contre acceptation (documents against acceptance ; D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. Elle peut être à vue ou avec un règlement différé.

2.3 Document contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

2.4. Document contre lettre d'engagement

¹ CCI, règles uniformes relatives aux encaissements, brochure n° 322.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

3. Déroulement de l'opération :

3.1. Pour l'exportateur, l'envoi de la marchandise sans avoir la certitude de la levée des documents par l'acheteur, et par conséquent sans être sûr du paiement ou de l'acceptation de la traite. Dans le cas où l'acheteur refuse de retirer les documents, l'exportateur se trouve dans l'obligation soit de rapatrier la marchandise, soit de rechercher un autre acquéreur, ce qui se traduit par des conséquences financières importantes, aggravées par la détérioration éventuelle de la marchandise surtout si elle est périssable. Par ailleurs, l'exportateur devra contrôler la possession de la marchandise à travers les documents représentatifs, selon ses instructions originelles. Sinon, il se verrait dessaisi de la marchandise sans contrepartie financière.

Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, les documents sont remis par la banque présentatrice au tiré contre signature par celui-ci d'une traite. De ce fait, l'importateur prend possession de la marchandise alors que le sort du paiement de la traite à l'échéance est subordonné à sa situation financière...et à sa volonté.

En conséquence, en cas d'impayé, le principal recours pour l'exportateur est d'ordre cambiaire.

Le risque de l'exportateur est plus important lorsque la remise documentaire est payable à terme sans exigence d'une traite. En effet, à ce titre, même le recours cambiaire ne lui est pas accessible.

Par contre, lorsque la remise documentaire est stipulée contre acceptation du tiré et aval bancaire, le risque de l'exportateur est amoindri car il repose sur la solvabilité de la banque qui a donné son aval.

3.2. Pour l'acheteur, on peut dire qu'il a le beau rôle puisque s'il n'est plus intéressé par la marchandise, il lui suffit de refuser de prendre possession des documents. C'est souvent un moyen de pression à l'égard du fournisseur pour l'obliger à baisser les prix.

Il prend les documents :

- lorsque la remise est stipulée documents contre paiement D/P, il est astreint au paiement,
- alors que si l'encaissement est contre acceptation (D/A), il peut refuser le paiement à l'échéance,

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

- et si la remise contre acceptation est assortie de l'aval de sa banque, celle-ci prend ses dispositions pour que le paiement ait lieu selon les termes de l'encaissement documentaire avec débit du compte du tiré à l'échéance.

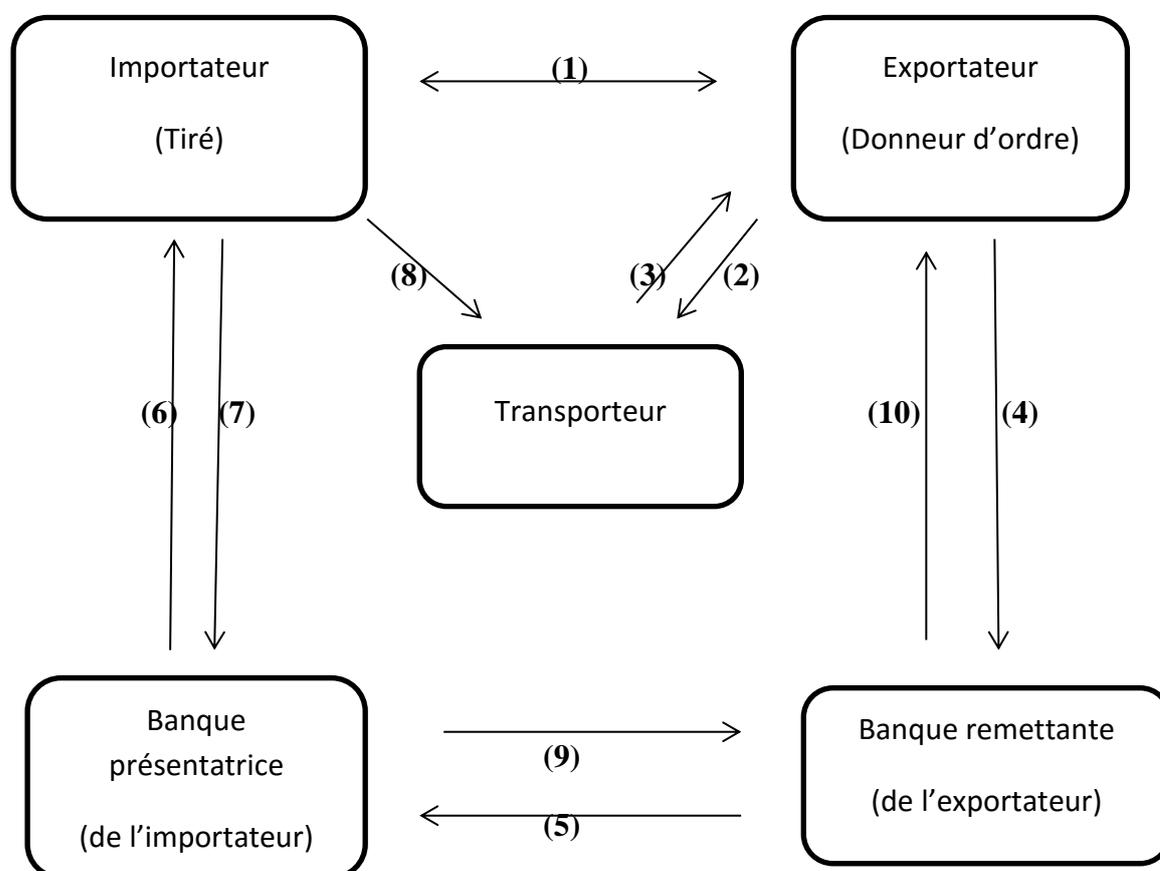
3.3. Pour les banques, tant remettantes que présentatrices : elles sont astreintes au respect des instructions de l'exportateur donneur d'ordre, sans avoir à contrôler les documents. En outre, elles n'assument aucune responsabilité quant à l'état de la marchandise même si cette dernière voyage au nom de l'une d'elles. Toutefois, dans le cadre de leur rôle de mandataires, elles peuvent être amenées à "soigner" la marchandise (entreposage, assurance, etc...) à la demande et pour compte de l'une des parties.

La banque présentatrice doit respecter à la lettre les instructions contenues dans le bordereau de la remise documentaire transmis par la banque remettante. Ainsi, si par exemple, elle remet les documents au tiré sans exiger le paiement de celui-ci dans le cas d'un encaissement documentaire D/P, elle est redevable du règlement sur ses propres deniers.

De même, la banque qui a donné son aval est dans l'obligation d'honorer le paiement à l'échéance.

Le schéma suivant résume les étapes de déroulement de l'opération :

Schéma n° 2 : Le déroulement de la remise documentaire



Source : www.eur-export.com le 15/06/2016 à 20 :11

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

- (1) Contrat commercial.
- (2) Expédition de la marchandise.
- (3) réception des documents attestant l'expédition des marchandises.
- (4) Remise des documents et de la lettre d'instructions.
- (5) Transmission des documents et de la lettre d'instructions.
- (6) Présentation du dossier documentaire.
- (7) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.
- (8) Présentation des documents pour prendre la marchandise.
- (9) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.
- (10) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

4. Avantages et inconvénients :

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénients à savoir :

Tableau n°3 : Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<p>La procédure est plus souple que le crédit documentaire : moins formaliste et moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;</p> <p>L'acheteur est sûr, en recevant les documents, que le vendeur a bien expédié la marchandise.</p>	<p>Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre à bas prix ou la rapatrier ;</p> <p>L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs, pour faire baisser le prix initial ;</p> <p>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.</p>

Source : G.LEGRAND & H.MARTINI, op.cit, P.147

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Limites du transfert simple et de l'encaissement documentaire

De l'examen de ces modes de paiement, il s'avère que l'exportateur encourt les risques financiers. Même dans le cas où il bénéficie de l'aval bancaire, celui-ci ne peut prendre effet qu'après la levée des documents par l'importateur et donc l'arrivée de la marchandise à destination. En conséquence, ces techniques de paiement n'offrent pas à l'exportateur une couverture convenable des risques qu'il court pendant la phase de préparation de la marchandise et de son expédition.

Se heurtant à ces limites, l'exportateur voudra tout naturellement rechercher un moyen de les contourner. Ce moyen existe à travers la technique du crédit documentaire, fondée sur une garantie bancaire qui constitue un contrat autonome par rapport au contrat commercial et repose sur le respect des instructions précises de l'acheteur, donneur d'ordre, et acceptées par le bénéficiaire.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Section 03 : Le crédit documentaire

La technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en fonction des besoins de sécurité du commerce international. C'est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie, strictement définis par l'importateur, sont exprimés dans un document dénommé « ouverture de crédit documentaire ». Le principe de base du crédit documentaire est le troc : échange de document contre un paiement.

1. Les notions générales :

1.1. Les règles et usances :

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires, sont des règles élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. C'est un ensemble de codifications privées, pour contribuer à une facilitation du commerce international.

Ces règles ont été établies pour la première fois en 1933, elles sont régulièrement revues. Elles font l'objet d'une large adhésion à travers le monde et sont un outil de référence en matière de commerce international.

La dernière version date de 2007, elle est applicable depuis le 1^{er} janvier 2007 (brochure 600).¹

1.2. Le SWIFT et le message SWIFT :

1.2.1. Définition :

La Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications par abréviation « Swift » est une société qui gère un réseau international de transmission des messages financiers entre les banques adhérentes. Elle met à la disposition des banques et établissements financiers un réseau exclusif, et fournit également des messages standardisés pour les opérations de paiements, de transferts et de change.

1.2.2. Le message SWIFT :

Un message Swift est un message interbancaire sécurisé. Ce type de message permet de sécuriser l'envoi d'informations bancaires en les rendant confidentielles et en ajoutant une signature et une authentification du contenu.

De plus, le format standard permet des échanges rapides et un traitement automatisé, en évitant au maximum le recours à des traitements manuels coûteux.

1.2.3. Types de message SWIFT :

Il existe différents types de « messages Swift » ayant chacun une fonction bien précise (paiements, transferts, opération de change, annonce d'opérations sur titres, reporting client, etc.)

¹ Document interne BADR

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Tableau n° 4 : Les types de message SWIFT

Codifications	Significations
MT 700	Message réservé pour l'ouverture d'un crédoc.
MT 707	Message réservé pour modification ou annulation d'un crédoc.
MT 103	Message réservé pour le paiement clientèle.
MT 202	Message réservé pour le transfert banque à banque.
MT 210	Message réservé pour le préavis de transfert.

Source : Document interne à la BADR

1.3. Le code BIC :

Le code BIC (Banker Identifier Code) ou le code identificateur de banque est une méthode d'identification universelle utilisée entre les institutions financières afin de faciliter les échanges des messages de transmission sous forme de Swift.¹

1.3.1. Structure du code BIC :

Le code BIC est structuré selon les normes ISO standard 9362, 2ème édition, il est réparti entre quatre champs comme suit :

- Code banque : 4 caractères alphabétiques ;
- Code pays : 2 caractères alphabétiques ;
- Code localité : 2 caractères alphabétiques ;
- Code ville : 3 caractères numériques (ce code est optionnel).

1.4. Le dossier financier :

Le règlement d'une opération de commerce extérieur quelle que soit sa forme, donne lieu pour des raisons techniques à l'ouverture d'un dossier financier. Le dossier financier, distinct du dossier commercial de domiciliation, contient tous les documents relatifs au règlement financier de l'opération d'importation ou d'exportation.

1.5. Les formules statistiques :

Les formules statistiques sont utilisées dans le cadre de transfert ou de rapatriement de fonds. Elles attestent de la réalisation financière des opérations commerciales (importation ou exportation) ou non commerciales (mouvements de fonds sur comptes devises).

¹ Document interne BADR.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

- Les formules 4 et 5 sont réservées pour les opérations de transfert (commercial et sur comptes devises) ;
- Les formules 104 et 104 bis pour les rapatriements de fonds.
- Ces formules constituent l'une des pièces obligatoires du dossier de domiciliation et sa présence dans le dossier est indispensable pour pouvoir procéder à l'apurement des dossiers de domiciliation.

2. Définition :

« Le crédoc correspond à l'engagement d'une banque de payer l'exportateur contre remise de documents qui prouvent que les marchandises ont bien été expédiées ou que les prestations de service ont été effectuées. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise, moyennant remboursement. Par ce mécanisme donc, le vendeur dispose du paiement de ses marchandises dès qu'il a expédié la marchandise et rentré auprès de sa banque les documents commerciaux et de transport demandés. »¹

« Le crédoc est : la convention par laquelle un donneur d'ordre (acheteur) prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme (fournisseur), par l'intermédiaire d'une banque, une somme d'un montant déterminé dont l'exportateur (fournisseur) pourra bénéficier s'il apporte la preuve qu'il a bien procédé à l'expédition de la marchandise (remise d'un titre de transport, ex : connaissance) et qu'il a satisfait à un certain nombre de conditions (remise de divers autres documents tels que certificat d'origine, d'assurance).

Cette opération est matérialisée par une lettre rédigée par la banque émettrice (celle de l'acheteur) qui énumère toutes les particularités du crédoc (montant, validité, conditions diverses, etc....) et qui est transmise à l'exportateur par l'intermédiaire, le plus souvent, d'une banque notificatrice établie dans le pays de l'exportateur.

Afin de garantir une utilisation correcte et uniforme du crédoc, la CCI a créé les Règles et Usances uniformes (RUU). »²

3. Les intervenants dans le crédit documentaire :

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre intervenants :

3.1. Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur, après avoir déterminé la marchandise dont il a besoin, choisi le fournisseur, négocié le contrat il donne des instructions d'ouverture du crédoc à sa banque et précise les documents qu'il exige pour que le paiement se fasse.³

3.2. Banque émettrice :

¹ lasary, op.cit p158

² www.cci21.fr le 16/06/2016 à 22 :55

³ CHIBANI Rabah : le Vade-mecum de l'import export, ENAG EDITION, 1997, P.31

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

C'est la banque de l'acheteur ainsi dénommée parce qu'elle émet le crédit documentaire. On utilise également l'expression « Ouverture du Crédit ».

3.3. Banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du vendeur.

Elle est ainsi dénommée car elle notifie l'ouverture du crédit au vendeur, sauf coïncidence ou accord préalable entre vendeur/acheteur, cette banque notificatrice n'est pas la banque habituelle de vendeur.

3.4. Bénéficiaire :

C'est le vendeur, le fournisseur de la marchandise ou de la prestation ainsi appelé car il « bénéficie » d'un engagement bancaire de le payer.¹

4. Types de crédit documentaire :

Il existe trois types de crédit documentaire : le crédit révocable, le crédit irrévocable et le crédit irrévocable confirmé.

4.1. Le crédit révocable :

On parle de crédit documentaire révocable, lorsque le donneur d'ordre, c'est-à-dire l'importateur peut le modifier ou l'annuler de son seul gré et à tout moment.

Bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur, le crédit révocable ne procure aucune sécurité au vendeur. Cette modalité est la moins pratiquée, elle est surtout utilisée dans les relations commerciales entre les sociétés mères et leurs filiales.

4.2. Le crédit irrévocable :

Le crédit documentaire est réputé irrévocable, lorsque l'accord du bénéficiaire est nécessaire pour le modifier ou l'annuler, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur que le précédent.

Malgré l'assurance que lui procure ce crédit, l'exportateur pourrait affronter quelque risque, tel que le changement de politique de transfert de devises vers l'étranger, force majeure non citée explicitement dans le contrat...etc.²

4.3. Le crédit irrévocable confirmé :

Le crédit irrévocable confirmé est un crédit irrévocable qui a été confirmé par la banque notificatrice. L'exportateur exige cette garantie supplémentaire lorsqu'il ne connaît pas la

¹ CHIBANI Rabah, op-cit, p.31.

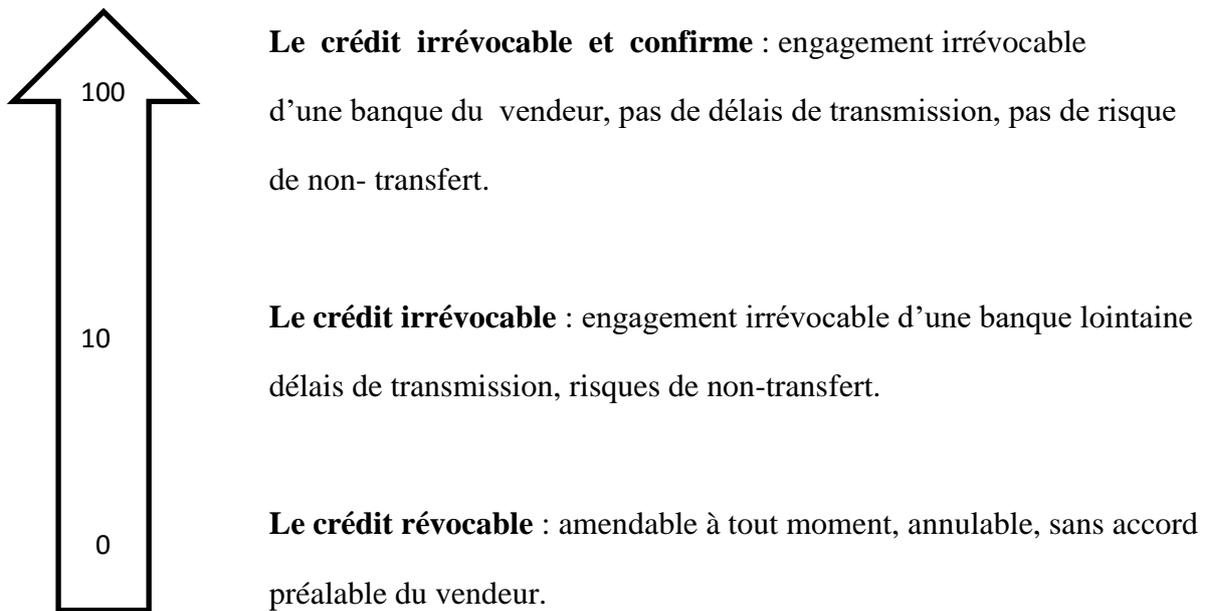
² Nadji Jammal, Commerce international: Mondialisation, enjeux et applications, 2 édition, Québec, 2009, p492.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

banque émettrice ou s'il veut écarter le risque politique attaché à l'engagement de cette banque.

Le crédit irrévocable et confirmé est la forme la plus complète du crédit documentaire, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue le crédit documentaire le plus coûteux.

Schéma n° 3 : La force croissante des sécurités des crédits documentaires



Source : CHIBANI RABAH, *op.cit*, 1997 , P. 33.

5. Les modalités de fonctionnement du crédit documentaire :

Lors de l'examen d'une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, le banquier émetteur et notificateur doivent vérifier le mode de réalisation du crédit.

5.1.Le règlement par paiement :

C'est une opération qui consiste pour la banque émettrice à verser ou à faire verser au profit de l'exportateur les fonds soit par son siège ou son correspondant établi dans le pays du vendeur.

Dans le cas d'un paiement différé, deux possibilités peuvent se présenter :

- Si le crédit documentaire a été seulement notifié, l'exportateur recevra, en échange des documents prévus dans l'ordre d'ouverture du crédit documentaire, une lettre de la

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

banque qui aura levé les documents et mentionnant simplement la date prévue pour le règlement et ce sans engagement de sa part.

- Si le crédit documentaire a été confirmé, l'exportateur recevra, en échange des documents conformes et spécifiés dans l'ordre d'ouverture du crédit documentaire, une promesse ferme (engagement de la banque confirmatrice) de paiement à l'échéance arrêtée selon les conditions du crédit documentaire.

5.2. Le règlement par acceptation :

C'est une opération qui consiste pour la banque émettrice :

- Soit à accepter une traite tirée sur elle par le vendeur si le crédit est réalisable dans le pays du vendeur. Dans ce cas, l'engagement de la banque de l'acheteur, seul, est pris en considération.
- Soit à faire accepter une traite par son siège ou par son correspondant installé dans le pays du vendeur. Dans ce cas, l'on relèvera tout particulièrement, l'engagement d'une banque installée dans le pays de l'exportateur.

Ces deux alternatives devant s'exécuter, bien entendu, contre la remise des documents prévus dans l'ordre d'ouverture du crédit documentaire.

5.3. Le règlement par négociation :

Il s'agit d'une pratique basée sur la « lettre de crédit ».

La « lettre de crédit est un engagement émis en faveur d'un exportateur par la banque de l'importateur et qui autorise cet exportateur à tirer sur elle, ou sur une banque expressément désignée, une traite documentaire.

6. Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de financement (crédits documentaires spéciaux)¹

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

a. Les crédits transférables :

Pour qu'une opération commerciale se réalise, l'intervention d'un intermédiaire peut s'avérer nécessaire. Le recours à la sous-traitance aboutit au même cas de schéma.

Les deux contrats commerciaux devront :

- Faire coïncider les incoterms, les délais et les conditions de livraison ;
- Concerner la même marchandise ;
- Rendre compatibles les documents à fournir.

¹ G.LEGRAND & H.MARTINI, op.cit, PP.155- 157.

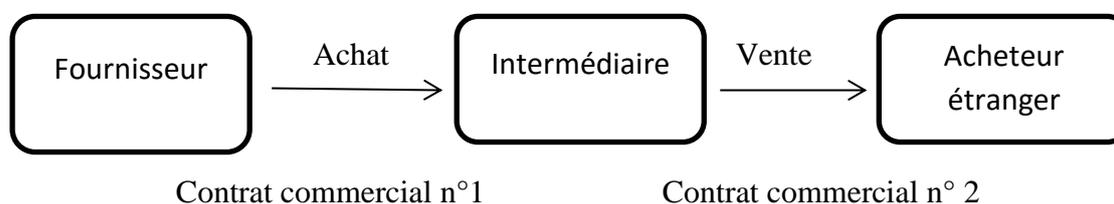
Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

L'intermédiaire va négocier l'émission en sa faveur d'un crédit documentaire irrévocable par la banque de l'acheteur. Ce crédit assorti de la mention « transférable » lui permettra de financer l'achat des marchandises à son fournisseur.

Le crédit n'est transférable qu'une seule fois ; quelques variations sont autorisées dans les termes de crédit par rapport aux conditions initiales (dates limites d'expédition ou de validité raccourcies, montant du crédit et prix unitaires réduits...).

En fait, la différence essentielle résulte de la différence de prix entre les deux contrats, différence représentant la marge de l'intermédiaire.

Schéma n° 4 : déroulement des crédits transférables



Source : G.LEGRAND & H.MARTINI, op.cit, P.155

b. Les contre-crédits :

Parfois le transfert de crédit est inapplicable, car le crédit transférable exige que les contrats d'achat et de vente soient libellés scrupuleusement dans les mêmes termes (incoterm entre autres, même devise...).

Le banquier de l'intermédiaire, sachant que ce dernier bénéficie d'un crédit documentaire irrévocable d'ordre de l'acheteur étranger, peut accepter d'émettre, d'ordre de son client, un autre crédit documentaire en faveur du fournisseur de la marchandise.

Ce second crédit est appelé crédit adossé, contre-crédit ou crédit « back to back ». Cette appellation résulte du fait que ce crédit d'achat prend appui sur le crédit documentaire de revente, appelé couramment crédit de base. Il faut noter que l'intermédiaire souhaite souvent que l'acheteur final et le fournisseur ne puissent se connaître.

Certaines opérations commerciales liées à des matières premières nécessitent un préfinancement au travers d'un crédit documentaire ayant la mention « red clause ».

c. La red clause :

Le commerce du sucre, de la peau de mouton, du cacao, du pétrole... est l'occasion de recourir à ce crédit spécifique. Les crédits « red clause » sont émis d'ordre des acheteurs, et permettent de mieux pallier les décalages entre les décaissements supportés par les

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

producteurs et les encaissements obtenus seulement après livraison. Cette mention autorise les vacances de fonds en faveur de bénéficiaire :

- Soit contre un simple reçu du bénéficiaire certifiant que les fonds seront utilisés conformément aux conditions du crédit ;
- Soit contre l'engagement du bénéficiaire de remettre les documents qui garantissent le droit de préhension de la marchandise en faveur du banquier.

d. La lettre de crédit « stand-by » :

On ne peut omettre de la mentionner car elle connaît un développement très important, surtout dans les pays d'influence anglo-saxonne.

Sa particularité est de pouvoir être émise soit par le vendeur (comme un instrument de garantie ou de caution internationale), soit par l'acheteur (comme un instrument de paiement).

7. Les caractéristiques 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 ;
- un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.¹
- Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI)².

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

¹ JEROME AUBRY : Les procédures financières à l'exploitation, édition Dunod, 1988, p129.

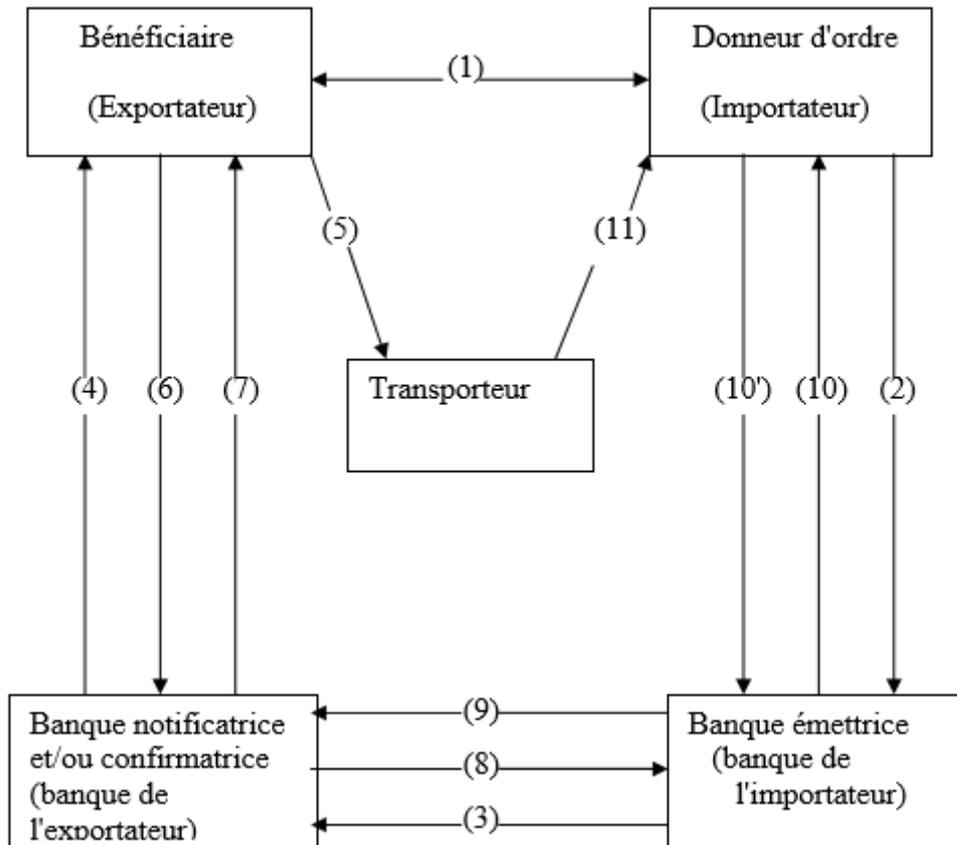
² RUU dernière révision 1993 - publication n° 500.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

- Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire" exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :
 - Le nom et l'adresse du bénéficiaire(vendeur) ;
 - Le montant du crédit ;
 - Le type de crédit : révocable, irrévocable, 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...
- Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "DOCDEX" : (Documentary 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.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Schéma n°5 : Déroulement du crédit documentaire.



Source : BOUCHATAL Sabiha, le commerce international paiement, financements et risques y afférents, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, 2003,p68.

- (1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- (2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.
- (5) L'exportateur expédie la marchandise.
- (6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.
- (7) La banque désignée (généralement la banque notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice règle la banque désignée (notificatrice dans ce cas).
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- (11) L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- (12) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

8. Avantages et inconvénients :

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé ;
- Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.

Il comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- Mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance ;
- Cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.¹

Remarque : Depuis 2009, la réglementation algérienne imposait -sauf exceptions- le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des importations. Cette mesure vient d'être assouplie par la nouvelle loi de finances publiée le 2 janvier 2014 au journal officiel de la République algérienne : outre le crédit documentaire, les importateurs de produits finis sont désormais autorisés à recourir également à la remise documentaire pour le paiement de leurs importations. L'article 81 de la loi de finances 2014 précise ainsi : « *Le paiement des importations destinées à la revente en l'état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire* ». ²

¹ M.LAHLOU, le crédit documentaire, édition ENAG, Alger, 1999, P.40.

² <https://import-export.societegenerale.fr>. le 30/06/2016 à 23 :20

Chapitre 2 : Modes de paiement du commerce international

Conclusion :

Nous avons tenté à travers ce chapitre de mettre en évidence les différences que présentent les techniques de paiement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses.

Il faut penser que la mise en place de toute condition de paiement suppose une réflexion préalable portant sur les modalités de financement qui feront l'objet du prochain chapitre.

Chapitre 3 : les techniques de financements du commerce international

Introduction :

Le commerce international a connu ces dernières années une croissance qui a mené à une concurrence sans précédent, mais les opérateurs économiques font face au problème d'insuffisance de trésorerie ainsi qu'au besoin de financement.

Afin de résoudre ces derniers, les banques et institutions financières interviennent pour octroyer à l'exportateur un crédit via la technique de financement la plus appropriée selon le délai de paiement, le montant octroyé et la nature du produit.

Les banques offrent un financement à court terme lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipements, biens de consommations ou services nécessaires au fonctionnement dont le délai de paiement ne dépasse pas deux ans. Le financement est dit à moyen terme s'il est compris entre deux et sept ans, s'il dépasse sept ans, c'est un financement à long terme.

Afin d'expliquer ces techniques de financements, ce chapitre a été décomposé comme suit :

Section 1 : Les techniques de financement à court terme.

Section 2 : Les techniques de financement à moyen et long terme.

Section 3 : Autres techniques de financement à moyen et long terme.

Section 1 : Techniques de financement à court terme.

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs au cours de la fabrication, livraison et expédition des marchandises.

1. Le crédit de préfinancement :

1.1.Définition :

Le crédit de préfinancement est un crédit octroyé par une banque à une entreprise agricole, commerciale ou industrielle, afin de lui permettre de financer les dépenses nécessaires à la préparation d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation. Le crédit de préfinancement peut ainsi financer, en tout ou partie, des études ou encore la fabrication d'un bien ou d'un produit.¹

1.2.Caractéristiques :

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

- Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit acheteur ;

- Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

- Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat plus les commissions bancaires ;
Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.²

¹ www.mataf.net le 01/07/2016 à 11 :49

² BOUCHATAL Sabiha, op-cit, p.53.

1.3. Avantages et inconvénients :

L'avantage principal du crédit de préfinancement est : La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées ;

Ce type de crédit connaît cependant des limites.

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

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

2.1. Définition :

La mobilisation des créances nées sur l'étranger est un financement à court terme de créances effectuée dans le cadre d'une ligne de crédit accordée par une banque à une entreprise exportatrice. Cette ligne de crédit permet d'assurer le financement des créances nées à l'exportation. Le montant de ce crédit bancaire est fixé au moment de sa mise en place et dépend bien évidemment de la qualité des entreprises en présence.

La mobilisation de créance née sur l'étranger s'applique à toutes les exportations de marchandises à destination de l'étranger.¹

2.2. Caractéristiques :

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.
- Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

2.3. Avantages et inconvénients :

¹ www.actufinance.fr le 01/07/2016 à 12 :33

Tableau n°5 : Avantages et inconvénients de la mobilisation des créances nées sur l'étranger.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ; • Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers. 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de non-paiement ; • Risque de change.

Source : www.actufinance.fr le 23/07/2016 à 11:59

3. Les avances en devises :

3.1.Définition :

Les avances en devises permettent de financer des opérations commerciales à l'étranger. Ce sont des avances consenties aux exportateurs de marchandises ou de services jusqu'à la date de règlement prévue par le contrat. Elles sont remboursées lors de la réception des devises liées au contrat. L'avance en devises constitue donc à la fois un mode de financement et une technique de protection contre le risque de change.¹

3.2.Caractéristiques :

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100 % de la créance ;
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises² et les frais constituant les commissions de la banque ;
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

3.3.Déroulement de l'opération :

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit :

- La banque emprunte les devises pour un montant égal à celui de la créance sur le marché de l'eurodevises ; Elle change les devises contre des euros sur le marché des changes au cours au comptant ;

¹ www.jesechos.fr le 23/07/2016 à 12:03

² Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée.

La banque crédite le compte de l'exportateur en euro (couverture du risque de change + financement).

3.4. Avantages et inconvénients :

Tableau n° 6 : Les avantages et inconvénients de l'avance en devise.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Couverture du risque de change ;• Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance ;• Procédures simples ;• Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.	<ul style="list-style-type: none">• L'exportateur supporte le risque commercial ;• L'exportateur encourt toujours le risque de change.

Source : www.entreprises.bnpparibas.fr le 23/07/2016 à 14 :50

4. L'affacturage :

4.1. Définition :

" Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement".¹

4.2. Caractéristiques :

- Délais de paiement est inférieurs à un an ;
- C'est un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;

- Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;

- Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

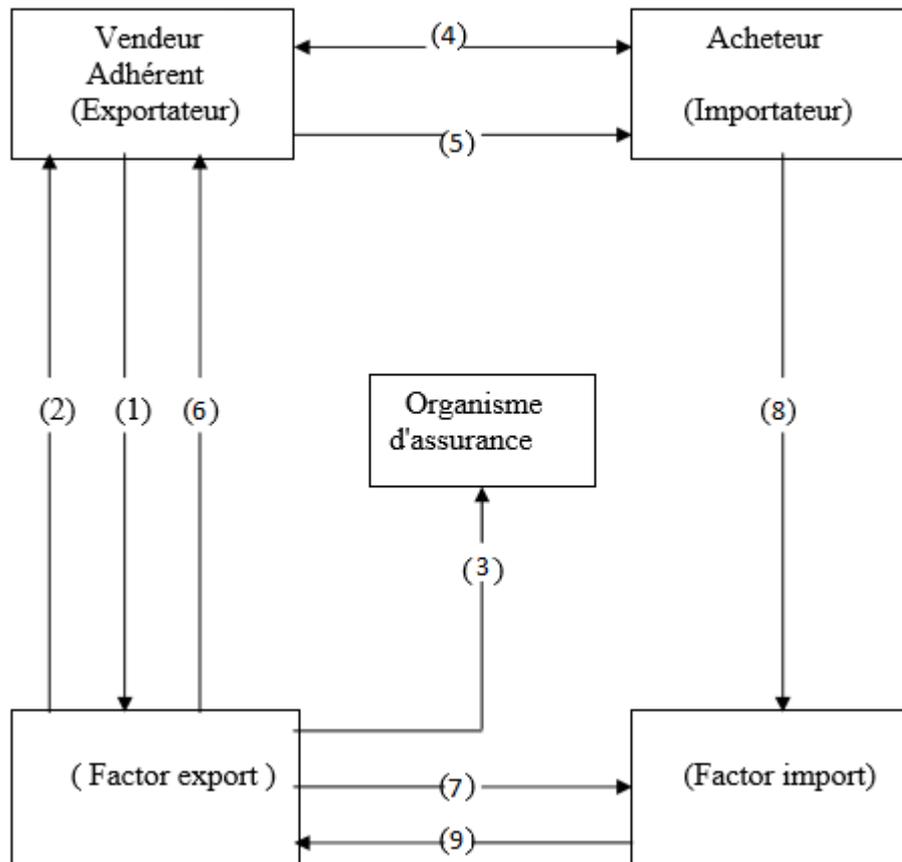
Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.²

4.3. Déroulement de l'affacturage :

¹ Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

² BOUCHATAL Sabiha, op-cit, p.57.

Schéma n° 6 : Déroulement de l'opération de l'affacturage.



Source : www.natixis.com le 23/07/2016 à 12 :31

- 1) Demande de financement.
- 2) Acceptation du dossier et conclusion du contrat d'affacturage.
- 3) Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance.
- 4) Contrat commercial
- 5) Expédition des marchandises avec factures pour le paiement du factor.
- 6) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets.
- 7) Dans le cas de l'intervention d'un factor import, le factor export lui transfère les effets pour recouvrement.
- 8) À échéance, l'importateur paie le factor import.
- 9) Le factor import recouvre les effets et les fait parvenir au factor export.

4.4. Avantages et inconvénients :

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 %.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins, le coût de cette opération est relativement élevé.

Section 2 Techniques de financement à moyen et long terme.

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements coûteux, d'accorder à leurs clients un délai de paiement.

1. Le crédit fournisseur :

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. À 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.¹

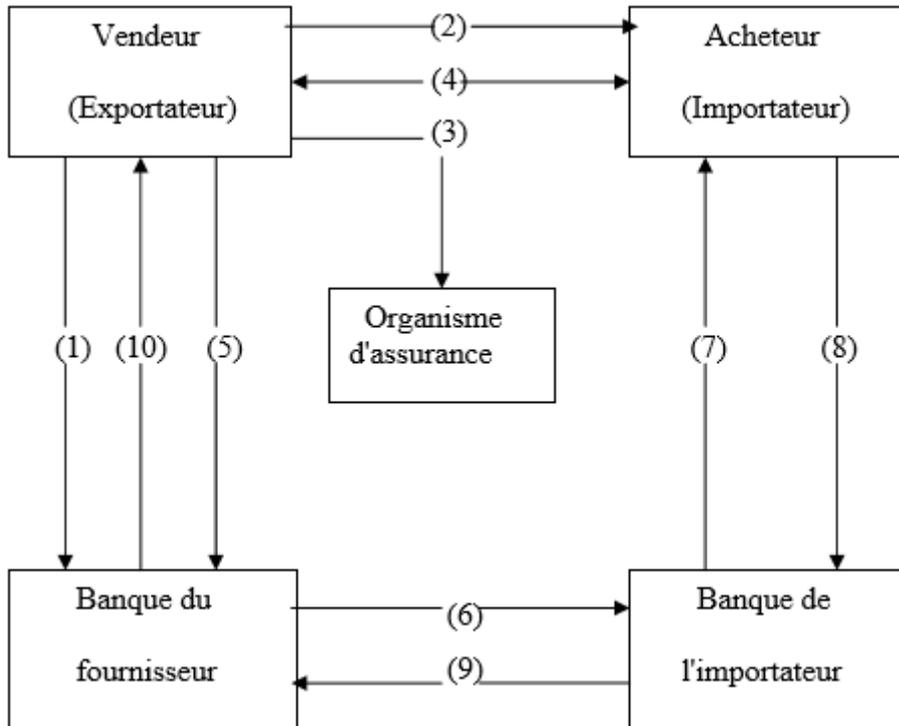
1.2. Caractéristiques :

- Financement des biens d'équipements et services liés.
- Le montant du crédit (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 et supérieure à 7 ans quand ce dernier est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement.
- Le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur.

¹ www.lesechos.fr le 23/07/2016 à 12 :51

1.3. Déroulement :

Schéma n° 7 : Déroulement d'une opération du crédit fournisseur.



Source : www.natixis.com le 23/07/2016 à 13 :01

- 1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque.
- 2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client.
- 3) Souscription par le fournisseur d'une assurance.
- 4) Établissement du contrat commercial.
- 5) Expédition de la marchandise et la remise des documents par l'exportateur.
- 6) Transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur.
- 7) Remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur
- 8) Retour des effets, acceptés par le client, à sa banque.
- 9) Aval des effets par la banque de l'importateur et leur transmission à la banque de l'exportateur.
- 10) Escompte des effets par cette dernière.

1.4. Avantages et inconvénients :

Tableau n° 7 : Avantages et inconvénients du crédit fournisseur.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;• Le financement peut porter sur 100% du contrat ;• L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.	<ul style="list-style-type: none">• Le fournisseur 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) ;• Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;• La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge ;• Le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ;

Source : Réalisé par nous-même.

2. Le crédit acheteur :

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. »¹

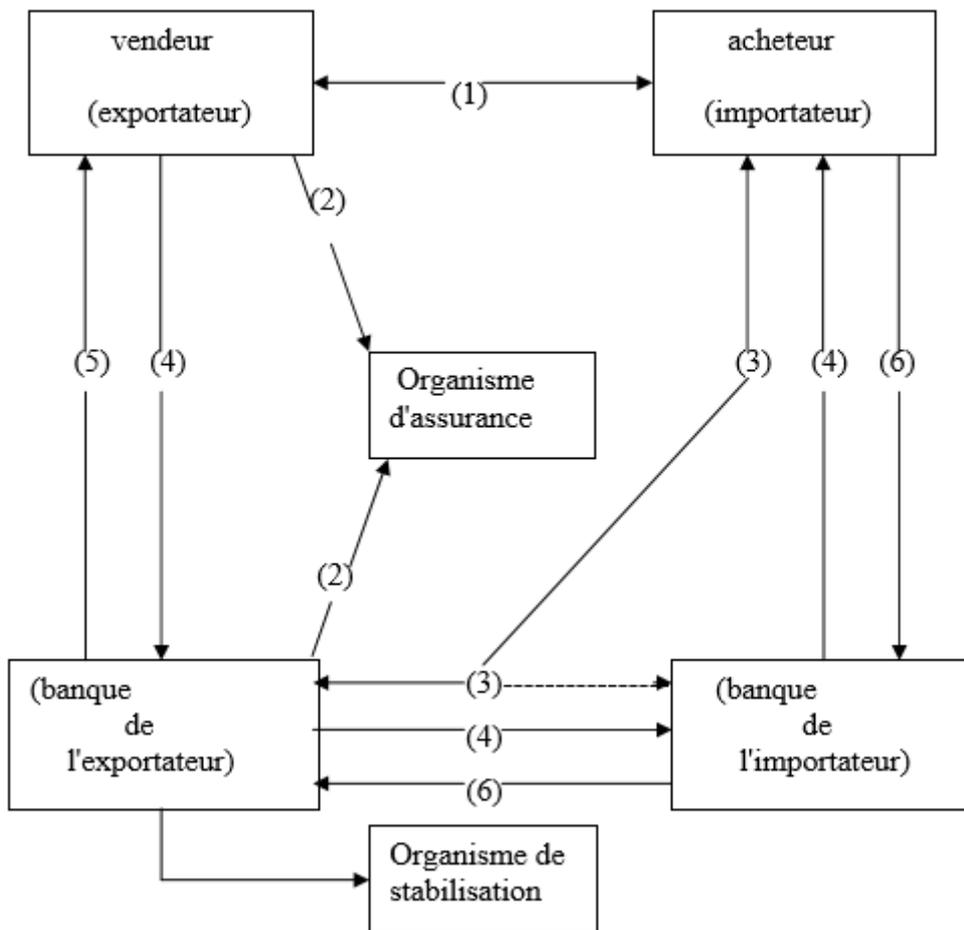
2.2. Caractéristiques :

- Financement de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières ;
- Financement de 85 % du montant total du contrat commercial ;
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ;

¹ Dictionnaire de l'import – export et du commerce international, édition GAL/MLP, p 14.

2.3. Procédure :

Schéma n° 8 : Déroulement d'une opération d'un crédit acheteur.



Source : G. Legrand, H. martini, op-cit, p151.

- 1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les modalités de paiement : montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur...
- 2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit : la part finançable, les primes d'assurance...
- 3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).
- 4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons).
- 5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.
- 6) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

2.4. Avantages et inconvénients :

Tableau n° 8 Avantages et inconvénients crédit acheteur.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Permettre à l'exportateur d'augmenter ses liquidités ;• Absence de risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;• Avantage concurrentiel ;• Allègement du bilan chez l'exportateur.	<ul style="list-style-type: none">• Seulement les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;• La lenteur de l'opération ;• Coût élevé du crédit ;• Risque de change.

Source : Réalisé par nous-même.

3. Le crédit-bail international(le leasing):

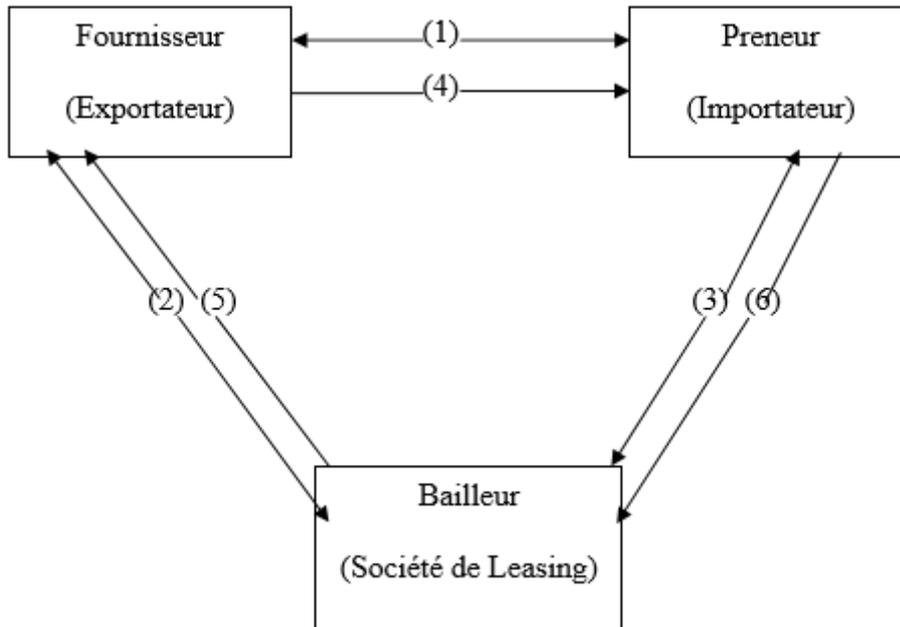
3.1. Définition :

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété. Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable. Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés. S'il renonce à cette option ; il doit restituer le matériel au bailleur. Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.¹

¹ BOUCHATAL Sabiha, op-cit, p.67.

3.2. Déroulement de l'opération :

Schéma n° 9 : Déroulement de l'opération du crédit-bail international.



Source : BOUCHATAL Sabiha, op.cit,p68.

- 1) Conclusion du contrat entre le preneur et le fournisseur.
- 2) Le contrat de fourniture : il doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive.
- 3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location(du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat
- 4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au "preneur".
- 5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition.
- 6) Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

3.3. Avantages et inconvénients :

Tableau n° 9 : Avantages et inconvénients de crédit-bail international.

	Avantages	inconvénients
Preneur	<ul style="list-style-type: none"> • Financement à moindre coût ; • obtention de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ; • la possibilité d'échanger, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés à son besoin ; • Bénéficiaire d'avantages fiscaux. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le coût du crédit-bail est très élevé; • La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.
Fournisseur	<ul style="list-style-type: none"> • Financement souple ; • Paiement au comptant sans être exposé au risque d'impayé ou de change. 	<ul style="list-style-type: none"> • La complexité du montage de l'opération.
Bailleur	<ul style="list-style-type: none"> • La propriété du bien loué jusqu'à la vente ; • Avantages fiscaux : « certaines juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérée, le coût d'acquisition du bien »¹ 	<ul style="list-style-type: none"> • Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques).

Source : Réalisé par nous-même.

En ALGERIE : le crédit-bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 19/01/96.

¹ AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F, "Financements et garanties dans le commerce international". Centre du commerce international, Genève, 2002, P150.

Section 3 : Autres techniques de financement à moyen et long terme.

Dans le financement du commerce extérieur, les opérateurs internationaux disposent d'autres techniques de financement à moyen et long terme, qui sont moins utilisés que les précédents.

1. Le forfaitage (forfaiting) :

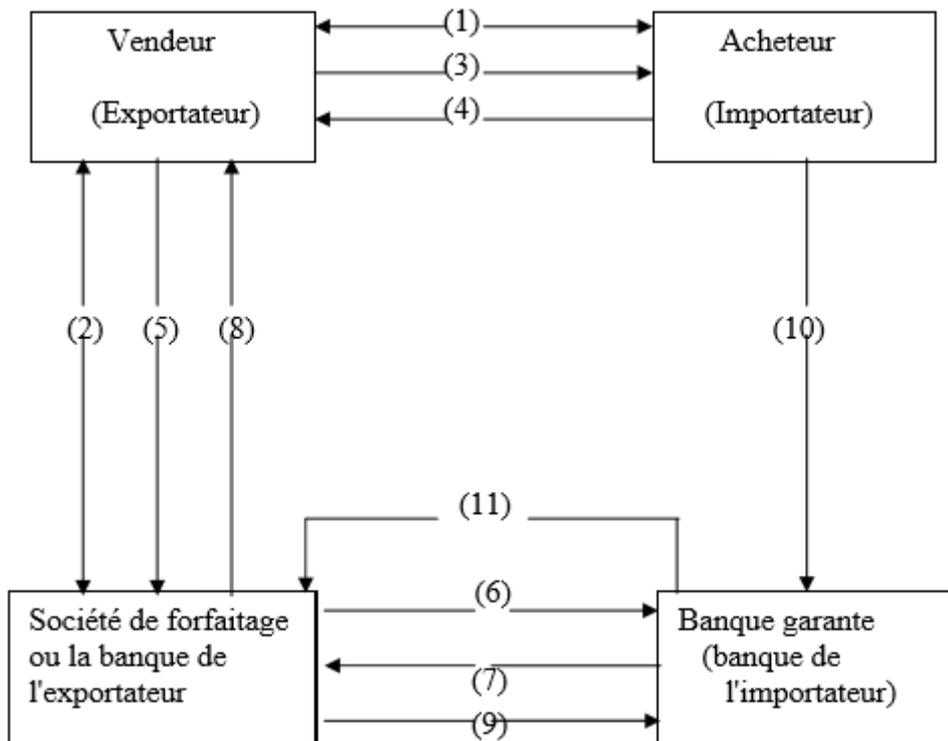
1.1. Définition :

Le forfaitage est une technique de financement qui consiste en la cession (vente) sans recours (transfert de risque) de créances commerciales détenues sur un client étranger. Ces créances, dont les délais de paiement vont de 1 mois à 10 ans, sont donc assorties d'une garantie bancaire.

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.¹

1.3. Déroulement :

Schéma n° 10 : Déroulement de l'opération du forfaitage.



Source : BOUCHATAL Sabiha, op.cit,p73.

¹ www.lesechos.fr le 25/07/2016 à 04 :01

- 1) Contrat commercial.
- 2) Contrat de forfaiting.
- 3) Livraison et facturation.
- 4) Support de paiement.
- 5) Transmission du support de paiement à l'escompte.
- 6) Demande d'aval.
- 7) Aval.
- 8) Paiement au comptant du net escompte.
- 9) Présentation du support de paiement à l'échéance.
- 10) Paiement à l'échéance.
- 11) Virement à l'échéance.

1.4. Avantages et inconvénients :

Le forfaitage présente de nombreux avantages pour l'exportateur : •

- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours ; •
- La créance sortant du bilan définitivement ;
- Suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ; •
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger ; •
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances ;
- Bénéficiaire des délais de paiement pour l'acheteur.

Le forfaitage présente également des inconvénients : •

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable. •
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiaires d'une garantie publique ou bancaire). •
- C'est une technique coûteuse
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.¹ •

¹ AFFAKI. G, ROUR. J-S, CATTANI. C, BOURQUE. J-F, "Financements et garanties dans le commerce international". Ed. Centre du commerce international, Genève, 2002.

2. La confirmation de commande :

2.1. Définition :

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.¹

2.2. Caractéristiques :

- Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.²

2.3. Procédure :

- Conclusion de contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- L'acheteur effectue la demande confirmation de commande à la société spécialisée ;
- après acceptation, la société procède au paiement de l'exportateur contre remise de documents ;
- À l'échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation de traite.

2.4. Avantages et inconvénients :

L'avantage le plus important que présente cette technique est la couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non-transfert.

En contrepartie, le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.

¹ BOUCHATAL Sabiha, op-cit, p.74.

² AFFAKI. G, ROUR. J-S, CATTANI. C, BOURQUE. J-F, op-cit, p.102.

3. Le crédit financier :

3.1. Définition :

Le crédit financier dénommé également «crédit d'accompagnement » ou encore «crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.¹

3.2. Caractéristiques :

- Le coût élevé ;
- Le délai de paiement est compris entre 3 et 12 ans ;
- Le crédit financier est accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur ou à l'importateur directement ;
- Il est accordé en la devise du contrat ;
- Ce crédit n'est accordé à condition que le pays du débiteur soit solvable ;
- Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur ;
- Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international ;

3.3. Avantages et inconvénients :

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Ce crédit est accordé sans garantie ;
- Le coût de ce crédit est très élevé.

¹ BOUCHATAL Sabiha, op-cit, p76.

Conclusion :

À travers ce chapitre, nous pouvons conclure que chacune de ces techniques de financements a ses caractéristiques, offre au client des avantages et inconvénient pour qu'il puisse choisir une technique qui convient à ses besoins.

Il y a lieu de préciser que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie à cause de l'absence d'institutions financières spécialisées dans le domaine.

Chapitre 4 :

Étude de cas pratique

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Introduction :

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation.

Dans ce qui suit nous allons tenter d'examiner le déroulement d'opération de domiciliation import au sein du Service Commerce Extérieur de l'agence BADR Amirouche, à travers le crédit documentaire entre l'acheteur algérien SILAM et le fournisseur espagnole UROLA.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.

Section 2 : Fonctionnement du crédoc.

Section 3 : La mise en œuvre import au sein de l'agence BADR Amirouche.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.

Les besoins croissants de financement des opérations à l'internationale du secteur publique et l'attitude prudente des banques qui activaient encore dans les pays après l'indépendance ont amené les pouvoirs publics à mettre en place une nouvelle structure financière.

1. Présentation de la BADR :

1.1. Historique de la BADR :

1.1.1. Création de la BADR :

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR est une banque publique créée le 13 mars 1982 par décret n°82-106, sous la forme juridique de société par action et constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie.

En effet, à sa création, la BADR était un établissement à vocation agricole puis suite à la promulgation de la loi n°90-10, relative à la monnaie et au crédit, elle a investi les autres créneaux de l'activité bancaire en effectuant les opérations de réception de fonds du public, les opérations d'octroi de crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion consacrant son statut de banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Cependant, en 2005, la BADR s'est repositionné stratégiquement dans ses activités initiales de financement à savoir, l'agriculture et le développement rural.

Aujourd'hui la BADR, avec son réseau de 310 agences et 42 succursales (Directions Régionales) ainsi que son effectif qui s'élève à plus de 7000 cadres et employés est considéré comme « la première banque au niveau national, treizième eu niveau africain et six-cent soixante-huitième au niveau mondial sur environ 4100 banques classées ». ¹

1.1.2. Dates clés :

1982 – 1990 : Durant ces huit premières années, la BADR a inscrit comme objectif d'asseoir sa présence sur l'ensemble du territoire national en ouvrant de nombreuses agences dans les zones rurales et à vocation agricole. Cette spécialisation s'inscrivait dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

1990 – 1999 : Avec l'avènement de la loi n°90-10 relative sur la monnaie et le crédit ayant mis fin à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activité, notamment les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, la BADR a enrichi son activité par l'introduction des nouveaux procédés informatiques le « SWIFT » pour l'exécution des opérations du commerce extérieur en 1991 et le « SYBU » pour le traitement des opérations bancaires en 1992. En 1994, la BADR a lancé sa première carte de retrait qui devient à partir de 2000 une carte de paiement et de retrait interbancaire.

¹ www.bankersalmanac.com le 27/08/2016 à 16 :27

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

2000 - 2008 : la BADR a poursuivi sa mission de financement des PME/PMI et le secteur privé en général et afin de mettre au diapason des mutations économiques et sociales de l'économie de marché, la BADR a été soumise à des séries de diagnostics et d'assainissements comptables et financiers ainsi que d'audit institutionnel et financier axé sur la modernisation de la banque et l'amélioration des prestations. Cette modernisation a été caractérisée par la concrétisation du concept de la « Banque assise », l'acquisition d'une nouvelle solution informatique « Global Banking », la poursuite de la dématérialisation des moyens de paiement et le lancement de nouveaux produits. En 2008, la BADR a intégré le lancement de la bancassurance.¹

1.2. Organisation générale de la BADR :

La BADR est structurée en 21 directions centrales, le réseau qui se compose de 42 succursales, 310 agences réparties sur l'ensemble du territoire national, son capital social est de 33 000 000 000 DA.

1.2.1. La direction générale :

Sous l'autorité du PDG elle est chargée du suivi de toutes les activités de la BADR, elle est assistée de six départements généraux :

- Inspection générale ;
- Direction de l'audit interne « DAI » ;
- Département de la communication « DC » ;
- Secrétariat de la direction ;
- Conseil commissions et comités ;
- Conseillers.

1.2.2. Les directions centrales :

Elles sont au total 21 directions à savoir :

- Direction générale adjointe « ressources et emplois » ;
- Direction générale adjointe « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Direction générale adjointe « administration et moyens » ;
- Division internationale ;
- Direction du financement des grandes entreprises (D.F.G.E) ;
- Direction « Informatique central » (D.I.C) ;
- Direction du personnel (D.P) ;
- Direction des opérations techniques avec l'étranger (D.O.T.E) ;
- Direction du financement des petites et moyennes entreprises (D.F.P.M.E) ;
- Direction « informatique réseau d'exploitation » (D.I.R.E) ;
- Direction de revalorisation des ressources humaines (D.R.R.H) ;

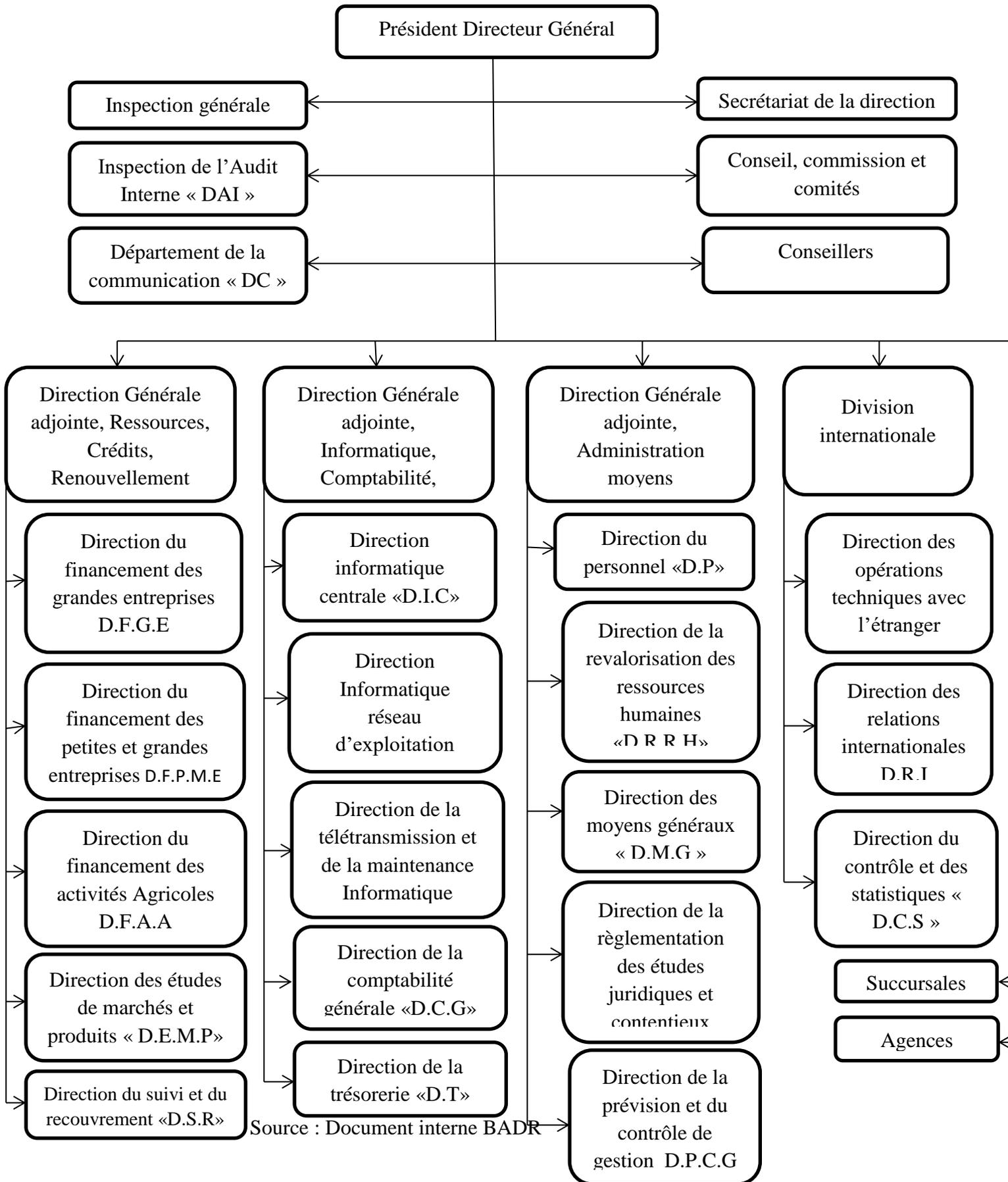
¹ Bancassurance : l'activité de commercialisation de produits d'assurances par les réseaux bancaires.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- Direction des relations internationales (D.R.I) ;
- Direction du financement des activités agricoles (D.F.A.A) ;
- Direction de la télétransmission et de la maintenance informatique (D.T.M.I) ;
- Direction des moyens généraux (D.M.G) ;
- Direction du contrôle et des statistiques (D.C.S) ;
- Direction des études de marches et produits (D.E.M.P) ;
- Direction de la comptabilité générale (D.C.G) ;
- Direction de la réglementation, études juridiques et du contentieux (D.R.E.J.C) ;
- Direction du suivi et du recouvrement (D.S.R) ;
- Direction de la trésorerie (D.T) ;
- Direction de la prévision et du contrôle de gestion (D.P.C.G).

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Schéma n° 11 : Organisation générale de la BADR.



Chapitre 4 : Étude de cas pratique

2. Organisation de l'agence d'accueil :

2.1. Présentation de l'agence d'accueil :

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

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

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

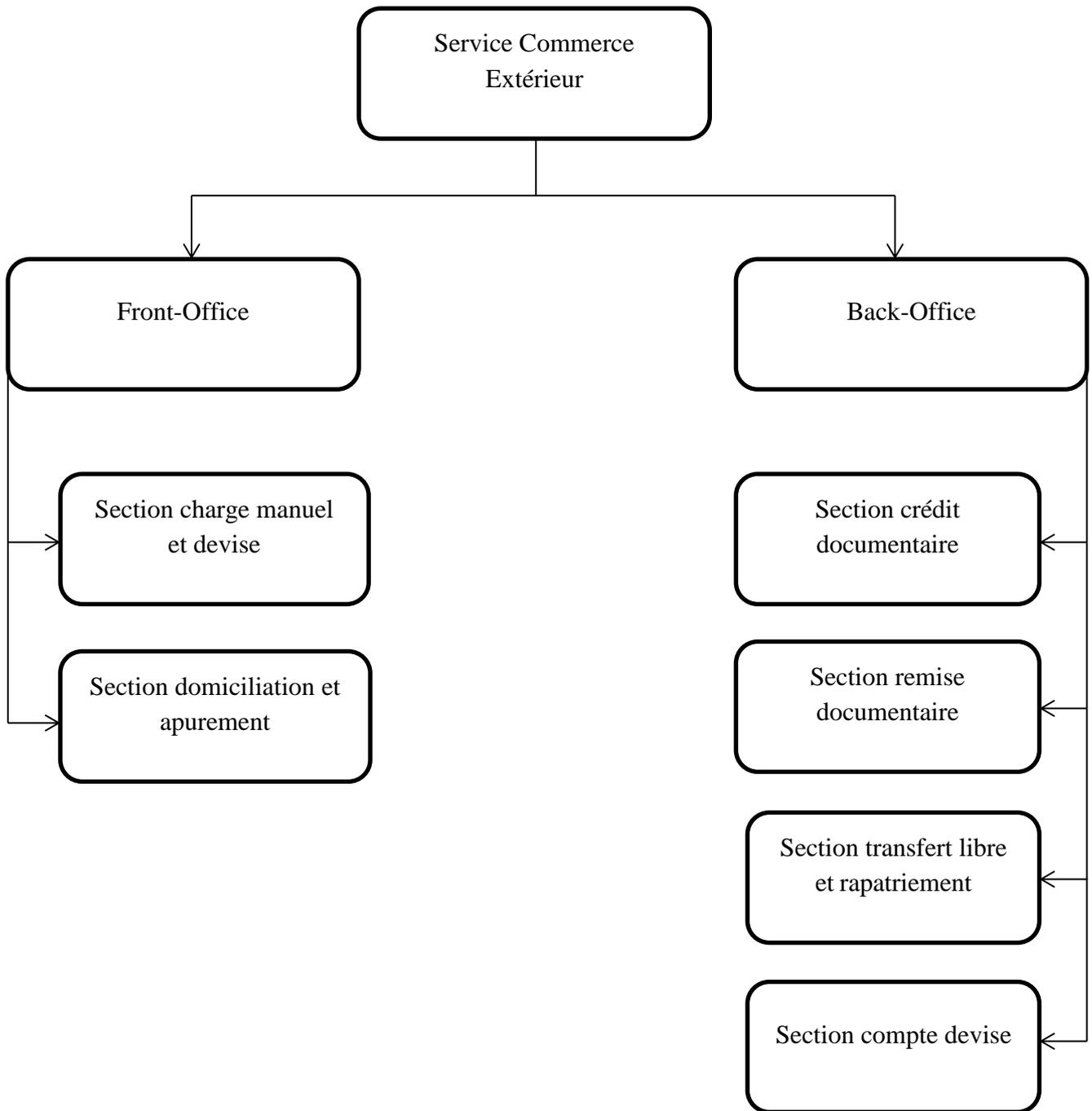
L'agence AMIROUCHE c'est une agence principale de première catégorie.

2.2. Organisation du service commerce extérieur :

L'organisation du compartiment étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées, il leur exige une certaine spécialisation par poste de travail.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Schéma n° 12 : Organisation du service commerce extérieur.



Source : Réalisé par nous-même.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Le Commerce Extérieur dirigé par un chef de compartiment qui est chargé de :

- Superviser, contrôler et coordonner toutes les opérations avec l'étranger traitées au niveau du front-office et back-office de son compartiment dans le cadre de la réglementation des changes et du commerce extérieur ;
- Assurer la répartition du travail à l'intérieur de son compartiment ;
- Assister et orienter ses collaborateurs dans l'accomplissement de leurs tâches ;
- Assurer le recueil, l'analyse, la centralisation et la transmission des informations statistiques aux services utilisateurs (internes ou externes).

2.2.1. Service Front- office Etranger :

Dirigé par un chef de service, le front-office a pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et prendre ses ordres en matière d'exécution des opérations de domiciliation, de change manuel, de versement, de retrait et de virement sur les comptes devises.

Il est composé de deux sections :

2.2.1.1. Section Change Manuel et Devises :

Les missions de cette section sont les suivantes :

- Procéder à l'ouverture du guichet et des caisses (Caisse Devise pour Les opérations de retrait et de versement et la Caisse Change Manuel pour les opérations d'achat et de vente des devises) ;
- Exécuter les opérations d'achat et de vente d'instruments de paiements libellés en devises ;
- S'approvisionner et céder les devises auprès de la caisse principale ou auprès de la Banque d'Algérie ;
- Exécuter les opérations de retrait, de versement et de virement effectuées par les titulaires de comptes devises et assimilés ;
- Procéder à l'ajustement des caisses et à la fermeture du guichet.

2.2.1.2. Section domiciliation et apurement :

La pré-domiciliation des dossiers importation et d'exportation de biens et de services des opérateurs dans le cadre des contrats commerciaux conclus avec l'étranger en conformité avec les instructions en vigueur.

Suivis de l'apurement des dossiers de domiciliation d'importation et d'exportation dans le délai requis en s'assurant que les opérations domiciliées sont reconnues conformes à la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Remarque :

Notons qu'en Algérie, la procédure de pré-domiciliation est nouvellement mise en œuvre.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Grace à la note adressée par la BA et signée par le Directeur Général Ali Mustapha, en précisant :

« À compter du 15 mars 2016, tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir ».¹

2.2.2. Service back- office Etranger :

Dirigé par un chef de service, le back-office recouvre trois sections :

2.2.2.1. Section Crédits Documentaires :

Elle a pour charge de :

- Réceptionner et vérifier les ordres d'ouverture des crédits documentaires de la clientèle en faveur de partenaires étranger ;
- Transmettre à la Direction des Opérations Documentaires (DOD), les ordres d'ouverture des crédits documentaires reçus de la clientèle ;
- Réceptionner et contrôler des documents émis dans le cadre des ouvertures de crédits documentaires ;
- Accomplir les formalités de couverture de change, conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieure ;
- Constituer et comptabiliser les provisions reçues en garantie ou pour achat de devises ;
- Contrôler et envoyer les documents remis par la clientèle en exécution de ces contrats d'exportation ;
- Suivre et gérer le financement du commerce extérieur ;
- Procéder à l'ouverture du dossier de crédit documentaire à l'export, une fois informée par la DOD ;
- Procéder à une vérification quantitative et qualitative de l'ensemble des documents remis par le client ;
- Transmettre les documents à la DOD en cas de crédit réalisable à vue.

2.2.2.2. Section Remises Documentaires :

Elle a pour charge de :

- Réceptionner les remises documentaires envoyées par les correspondants étrangers ;
- Vérifier avec les bordereaux d'envoi l'existence des documents énoncés ;
- Retourner au correspondant l'accusé de réception daté et signé ;
- Aviser le tiré de l'arrivée de remise ;
- Procéder au règlement financier de la remise et délivrer les documents au tiré lorsque le tiré en donne l'ordre ;

¹Note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques intermédiaires agréées.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- Délivrer les documents au tiré contre acceptation d'un effet s'il s'agit de remise adressée pour acceptation ;
- Conserver les effets, en cas de remise contre acceptation, s'ils leur restent moins de trente jours à courir sauf avis contraire du remettant ;
- Informer le remettant du sort réservé à la remise ;
- Procéder à la vérification et l'enregistrement des documents de l'opération « Remdoc à l'export » reçus du client.

2.2.2.3. Section Transfert et Rapatriement :

Elle a pour charge :

- Procéder en relation avec le DMEF aux opérations de transfert (transferts commerciaux, transferts au titre des bourses et des indemnités de stage, transferts de frais de scolarité, transferts des excédents de recettes des compagnies de transport étrangères implantées en Algérie etc....) émanant de la clientèle effectuées conformément à la réglementation de contrôle de change et du commerce extérieur ;
- Réceptionner de DMFE en faveur de la clientèle, les produits des cessions de devises provenant des rapatriements reçus de l'étranger ;
- Suivre les cotations des monnaies étrangères.

2.2.2.4. Section Comptes Devises (Statistiques) :

Les principales missions de cette section :

- Tenir journallement des fiches statistiques correspondant aux relevés des opérations sur Billets de Banque Étrangers et comptes étranger en Dinars convertibles (CEDAC), les récapituler en fin de mois sur des états et les communiquer à la DRE de rattachement ;
- Établir les déclarations d'ouverture de comptes devises exigées par la Banque d'Algérie ;
- Comptabiliser les intérêts servis sur les comptes devises ;
- Établir toutes les statistiques prévues par la réglementation en vigueur.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Section 2 : Le fonctionnement du Crédoc.

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation.

Le crédoc étant la technique de paiement la plus utilisée dans le commerce international, dans ce qui suit, nous allons voir le fonctionnement de ce dernier.

1. La domiciliation bancaire des importations :

Tout commerçant activant dans le domaine de l'importation doit avoir un compte bancaire auprès d'une banque qu'il a choisi pour qu'il puisse diriger ses ressources dans le cadre de son importation.

Cette domiciliation permet au banquier de procéder à une estimation de l'opération commerciale de son client.

Avant de procéder à un Crédoc, l'importateur doit avoir « le cachet de domiciliation » sur la facture pro forma en guise d'acceptation par la banque.

2. Le déroulement du Crédoc :

2.1. Le rôle des intervenants du Crédoc :

Tableau n° 10 : Le rôle des intervenants du Crédoc.

Intervenant	Rôle
Donneur d'ordre	Donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédoc en faveur de son fournisseur, en précisant les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	Émet le crédoc, c'est-à-dire, procède à son ouverture.
Banque notificatrice	Banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur, notifie au vendeur l'ouverture du crédoc en sa faveur.
Bénéficiaire	C'est le vendeur, il bénéficie du paiement.

Source : G.Legrand, H.Martini, le petit export « logistique, contrats, risques, financement », DUNOD, Paris, 2007, p36.

2.2. Les mentions obligatoires du crédoc :

- Noms et adresses :
 - Du donneur d'ordre ;
 - Du bénéficiaire ;

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- De la banque notificatrice.
- Montant du crédit ;
- Désignation des marchandises ;
- Liste des documents ;
- Conditions de vente ;
- Validité du crédit.

2.3. Autres mentions :

- Référence du crédit ;
- Forme du crédit ;
- Montant ;
- Validité ;
- Bénéficiaire ;
- Description des marchandises ;
- Liste des documents à fournir ;
- Date limite d'expédition ;
- Délai de présentation ;
- Condition de vente (INCOTERM) ;
- Forme de règlement ;
- Engagement bancaire ;
- Banque notificatrice ;
- Frais.

2.4. Les étapes du crédoc :

L'opération se déroule suivant deux phases :

2.4.1. Phase d'ouverture de crédit :

- 1) L'exportateur et l'importateur conclue un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédoc.
L'exportateur envoie une facture pro forma à l'importateur, nécessaire à l'ouverture du crédit.
- 2) Le donneur d'ordre demande à la banque émettrice d'établir un crédoc en faveur du bénéficiaire sur présentation de certains documents. À cette étape, il est important que les instructions soient claires et précises, ni compliquées ni techniques. Dans les instructions d'ouverture, le donneur d'ordre énumère les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise.
- 3) La banque émettrice établit le crédoc en vérifiant préalablement si les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si le donneur d'ordre est solvable, puis transmet les documents à la banque notificatrice.¹

¹ Naji Jammal, op-cit, p 487.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- 4) La banque notificatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions erronées ou peu claires. Elle confirme irrévocablement qu'elle s'engage à payer et transmet ensuite le crédoc au bénéficiaire.

2.4.2. Phase de réalisation du crédit :

- 1) Informé d'un crédoc ouvert à son nom, l'exportateur (bénéficiaire) voit s'il peut remplir ses conditions. Si tel est le cas, il procède à l'expédition de la marchandise et rassemble les documents exigés en vertu du crédoc. Sinon, il demande à l'importateur (donneur d'ordre) d'en modifier certaines clauses sinon,
- 2) Le bénéficiaire remet à la banque notificatrice (confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédoc. Soulignons que la banque notificatrice refusera le règlement en cas de non-respect de clause du crédoc ou en présence d'irrégularités.
- 3) La banque notificatrice (confirmante) vérifie l'intégralité, la concordance et la conformité des documents en comparant aux conditions du crédoc, puis paie le vendeur (bénéficiaire) après avoir déduit les frais.
- 4) La banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice.
- 5) La banque émettrice à son tour vérifie la conformité des documents aux conditions du crédit. Si tout est en règle, elle accepte et rembourse la banque notificatrice.
- 6) La banque émettrice remet les documents à l'importateur et débite son compte du montant du crédoc et des frais supplémentaires.
- 7) En possession de ces documents, dont le connaissement, l'importateur réclame la marchandise au lieu de déchargement de cette marchandise et procède au dédouanement.

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Section 3 : La mise en œuvre d'un crédoc import au sein de l'agence Amirouche.

1. Identification des parties :

1.1. Identification de l'importateur :

Il s'agit d'une société à responsabilité limitée « SILAM » ayant son siège social à Alger Algérie, spécialisée dans la fabrication des produits agroalimentaires.

Elle est domiciliée à la BADR.

1.2. Identification de l'exportateur :

Il s'agit de l'entreprise espagnole « UROLA », ayant son siège social à Guipuscoa Espagne.

Elle est domiciliée à la BANCO POPULAR.

1.3. Mode et conditions de paiement :

- Le donneur d'ordre : SARL SILAM ;
- Le bénéficiaire : UROLA ;
- La banque domiciliaire : BADR Amirouche ;
- La banque émettrice : BADR ;
- La banque notificatrice/confirmatrice : Banque du Maghreb Arabe pour l'investissement et du Commerce (BAMIC)
- La banque du fournisseur : BANCO POPULAR ;
- Le montant de la marchandise en chiffre : 10 530.00 EUR

2. La mise en place du crédoc :

La réalisation de cette opération se fait en plusieurs étapes :

2.1.L'ouverture du dossier de domiciliation :

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (Voir Annexe 1);
- Une facture pro-forma (Voir Annexe 3);
- Une déclaration d'engagement en quatre (04) exemplaires, dont deux sont adressées respectivement à la douane et aux impôts, l'une reste au client et l'autre sera gardée dans le dossier, car l'entreprise est exonérée de la taxe de domiciliation.

La facture Pro-forma qui contient les informations suivantes :

- Le nom et le siège social de l'exportateur en bas : UROLA, 20230 LEGAZPI, GIPUZKA Espagne ;

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- Numéro de la facture pro forma : 160134 ;
- La date de facture pro forma : 15/04/2016 ;
- Le nom et le siège social du destinataire (client) : SARL GROUPE SILAM Industrie Agroalimentaire, 04 Route de la briqueterie Baba Ali Birtouta Alger, Algérie ;
- La description du produit : Moule pour machine Extrusion soufflage ;
- Incoterm : CPT aéroport d'Alger ;
- Montant totale : 10 530.00 €.

Conditions de la L/C :

- Validité : 21 jours à la date d'embarquement ;
- Expédition partielles : interdite ;
- Lieu d'embarquement : aéroport Espagne ;
- Lieu de destination : aéroport d'Alger ;

Après acceptation de la demande, l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation.

Schéma n°13 : Cachet de domiciliation

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL					AGENCE LOCALE AMIROUCHE 060		
16	04	01	2016	01	10	00164	EUR
ALGER LE,		25.02.2016					

Source : Document interne BADR

Les documents fournis par l'importateur sont classés dans une fiche de contrôle modèle qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle jusqu'à l'apurement. 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.

2.2.L'ouverture du crédoc :

Une fois la domiciliation faite, l'importateur remet à la banque les documents suivants:

- Facture pro-forma domicilié ;
- Demande d'ouverture de crédit documentaire imprimé et fourni par la banque et rempli par l'importateur ou il mentionne les éléments suivants :
 - La forme de crédit : LC irrévocable ;

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- Donneur d'ordre : SARL GROUPE SILAM ;
- Bénéficiaire : UROLA ;
- Montant en chiffres : 10 530.00 € ;
- Montant en lettre : Dix mille cinq cent trente euro ;
- Nature de la facture : importation d'équipement de production ;
- Incoterm : CPT aéroport d'Alger ;
- Banque du bénéficiaire : BANCO POPULAR ;
- Expédition partielles : interdite ;
- Transbordement : interdit ;
- Lieu d'embarquement : aéroport Espagne ;
- Lieu de destination : Aéroport d'Alger ;
- La description du produit : 1 moule pour machine extrusion soufflage ;
- Avec facture pro-forma N° 160134 du 15/04/2016 ;
- Documents exigés : Factures commerciales en (08) exemplaires, Copie de certificat d'origine, Copie de certificat de conformité, Copie liste de colisage ;
- Assurance : Les frais d'assurances en Algérie seront pris en charge par SILAM, ceux à l'étranger à la charge de bénéficiaire UROLA ;
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Le banquier procède à l'ouverture de la lettre de crédit, dans un logiciel nommé DELTA V8, il remplit les informations du dossier :

- Type de crédit : par paiement ;
- Le bénéficiaire : UROLA ;
- Le nom et adresse du bénéficiaire : UROLA, 20230 LEGAZPI GIPUZKA, Espagne ;
- La devise : EURO ;
- Le N° de compte client : 0300000073-09 ;
- La banque du bénéficiaire : BANCO POPULAR ;
- Incoterm : CPT aéroport d'Alger ;
- Description de la marchandise : équipement de production ;
- Le montant : 10 530.00 €,
- Taux de change : 124,80740 ;
- Le montant en Dinars : 1 314 221.90 DA ;
- Commission d'ouverture : 350 DA ;
- Frais SWIFT : 700 DA ;

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

- Commission d'engagement : 30,00 € ;
- Les commissions ne sont pas remboursables.

2.3.Réalisation du crédoc :

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est parvenue à l'aéroport d'Alger, le client s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissance (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10» au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire à l'agence « 060 ».

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

Le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

Les documents étaient conformes, la banque BADR s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de La DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tours à la banque BADR une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » (Annexe 2) qui est avis de débit.

2.4. 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 vérifie les documents suivants :

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

Chapitre 4 : Étude de cas pratique

Conclusion :

On conclut que la procédure du crédoc est très complexe, en contrepartie, cet instrument offre une grande sécurité aux deux parties. D'une part l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies et d'autre part l'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion :

Le commerce extérieur d'une agence bancaire joue un rôle très important dans l'économie du pays et ses échanges internationaux.

Il y a lieu de souligner que l'environnement constitue l'élément déterminant pour réaliser les transactions internationales.

À travers ce travail, nous avons essayé d'éclaircir une partie du commerce extérieur, en étudiant profondément la technique de paiement la plus utilisée qui est le crédit documentaire.

Le transfert libre est une technique de paiement à l'international aussi, mais peu utilisé, tandis que la remise documentaire ne garantit pas le paiement au fournisseur ni la qualité de la marchandise à l'acheteur.

En effet, l'opérateur fait son choix à partir des caractéristiques qui définissent sa relation avec son partenaire commercial.

Nous avons essayé, également, d'étudier les techniques de financement du commerce internationale, à savoir le financement à court terme, à moyen et long terme, le client fait appel à ce genre de financement en cas d'incapacité d'autofinancement.

Dans le dernier et quatrième chapitre, nous avons étudié le cas pratique qui traite les procédures de la mise en œuvre du crédit documentaire grâce au stage pratique effectué au sein de l'agence BADR Amirouche. Ce dernier nous a permis de faire sortir les remarques suivantes :

- L'utilisation excessive des papiers administratifs dans l'échange d'informations, ceci influence négativement sur l'écologie et l'environnement ainsi qu'au fonctionnement interne de la banque, à savoir :
 - Le coût du papier, ancre et machine ;
 - Lenteur administrative causée par ces procédures moins rapides que d'autres ;
 - Le nombre de documents et liasses de papiers dans les bureaux ;
- Un surplus de personnel dans certain postes de l'export, c'est une charge peu rentable ;
- Absence de la majorité des techniques de financement ;
- Système informatique obsolète (pas de connexion internet) ce qui fait fuir la clientèle vers les banques concurrentes.

Recommandations :

Conclusion générale

À travers les résultats du présent mémoire, nous jugeons utile d'avancer les suggestions, ci-dessous, au profit de l'agence BADR 060 Amirouche :

- Minimiser l'utilisation du papier dans l'échange de l'information et la remplacer par un système informatique de communication et introduire internet ;
- Minimiser le personnel chargé d'export et créer des postes s'occupant de l'information l'orientation des clients ;
- Développer les techniques de négociation des lignes de crédits extérieurs ;
- Créer et développer les techniques de paiements électroniques car ils représentent l'avenir du commerce international.

Nous espérons que les remarques et les recommandations issues de cette étude seront prises en compte et contribueront à l'amélioration et au développement de la BADR.

Tout au long de la durée de notre recherche, nous avons constaté l'absence totale de cas pratique concernant le troisième chapitre. Afin de compléter notre effort, nous incitons les prochains projets de recherche à se focaliser sur les lignes de crédits destinées au commerce extérieur en Algérie.

Le résumé :

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales internationales (exportation et importation) réalisées entre pays. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement par l'intermédiaire de la banque.

Notre étude porte sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les techniques de paiements utilisés et les techniques de financements avec un zoom sur le crédit documentaire.

Lors de l'analyse des résultats obtenus de notre cas pratique au sein de la BADR, nous avons constaté que le crédit documentaire présente une procédure lourde qui offre un maximum de sécurité, elle couvre la quasi-totalité des risques inhérents de l'opération commerciale, mais qu'il présente un inconvénient principal de son coût élevé qui résulte des commissions bancaires et de la lenteur de sa procédure.

Mots clés :

Incoterms, domiciliation bancaire, importation, exportation, techniques de paiement internationales, crédit documentaire, remise documentaire.

Abstract :

International trade is the set of international commercial transactions (export and import) made between countries. These transactions generate a significant real and monetary flows, which has many risks, hence the need to use methods of financing through the bank.

Our study focuses on the definition of aspects related to international trade, payment technical and financing technical mostly the documentary credit.

From our practice cases within the BADR bank, we found that the documentary credit has a cumbersome procedure that offers maximum safety, it covers almost all of the risks inherent to the business operation, but it has a major disadvantage : high costs resulting from bank commissions and its slow process.

Keywords:

Incoterm, banking mobility, import, export, international payment technical, documentary credit, documentary remittance.

Bibliographie :

1. Ouvrages :

- AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F, "Financements et garanties dans le commerce international". Centre du commerce international, Genève, 2002.
- CHIBANI Rabah : le Vade-mecum de l'import export, ENAG EDITION, 1997.
- Dictionnaire de l'import – export et du commerce international, édition GAL/MLP.
- G.Legrand, H.Martini, le petit export « logistique, contrats, risques, financement », DUNOD, Paris, 2007.
- Idir KSOURI : Les opérations du commerce international, édition BERTI, Alger 2014.
- JEROME AUBRY : Les procédures financières à l'exploitation, édition Dunod, 1988.
- lasary, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, Ed.DUNOD, Paris, 1997
- Madeleine NGUYEN-THE : importer, édition EYROLLES, 4ème édition, 2011.
- M.LAHLOU, le crédit documentaire, édition ENAG, Alger, 1999.
- P.garsault & S. Priami, « la banque : fonctionnement et stratégies,economica », paris,2002.
- Sylvie grauman- yettou, Commerce international guide pratique, 6eme édition, France, 2005.
- ZAHIR, les opérations du commerce extérieur, cours de 4ème année, ESB.

2. Thèses et mémoires :

- BELKADI Saliha, les enjeux de bancassurance et les perspectives de son développement en Algérie, mémoire en vue de l'obtention de Magistère en sciences économique.
- BOUCHATAL Sabiha, le commerce international paiement, financements et risques y afférents, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, 2003.

3. Articles et textes règlementaires :

- Article 23 de la LFC 2011
- Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.
- CCI, règles uniformes relatives aux encaissements, brochure n° 322.
- Convention de Varsovie du 12.10.1929
- Convention d'Ottawa 1988
- Note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques intermédiaires agréées.
- Rapport sur le commerce mondial 2013, publié par l'OMC le 18 juillet 2013.
- Règlements du 14 août 1991 de la Banque d'Algérie
- RUU dernière révision 1993 - publication n° 500.

4. Les guides :

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

5. Webographie :

www.natixis.com

www.entreprises.bnpparibas.fr

www.lesechos.fr

www.actufinance.fr

www.cci21.fr

www.eur-export.com

www.comprendrelespaiements.com

www.glossaire-international.com

Les annexes

Table des matières

Sommaire.....	I
Liste des abréviations.....	II
Liste des schémas.....	III
Liste des tableaux.....	III
Liste des annexes.....	IV
Introduction générale.....	A
Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international	
Introduction.....	1
Section 1 : les incoterms	
1. Notions générales.....	2
2. Définitions des différents incoterms.....	2
2.1. EXW	
2.2.FCA	
2.3.FAS	
2.4.FOB	
2.5.CFR	
2.6.CIF	
2.7.CPT	
2.8.CIP	
2.9.DAF	
2.10. DES	
2.11. DEQ	
2.12. DDU	
2.13. DDP	
3. Classement des incoterms.....	5
3.1.Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur	
3.2.Selon le mode de transport	
3.3.Selon le type de la vente	
Section 2 : les documents usuels du commerce international	

Table des matières

1. Les documents de prix.....	6
1.1.Facture pro-forma	
1.2.Facture commerciale	
1.3.Facture consulaire	
1.4.Note de frais	
2. Les documents de transport.....	7
2.1.Le connaissance maritime	
2.2.La lettre de transport aérien	
2.3.Duplicata de lettre de voiture internationale	
2.4.Lettre de transport routier	
2.5.Récépissé postal	
2.6.Document de transport combiné	
3. Les documents d'assurance.....	9
3.1.La police du voyage	
3.2.La police flottante ou police d'abonnement	
3.3.La police à alimenter	
3.4.La police tiers-chargeur	
4. Les documents douaniers.....	10
5. Les documents annexes.....	10
5.1.La note de clissage	
5.2.Certificat d'origine	
5.3.Certificat de poids	
5.4.Certificat d'analyse	
5.5.Certificat sanitaire	
5.6.Certificat phytosanitaire	

Section 3 : La domiciliation bancaire

1. La domiciliation des importations.....	12
1.1.Procédures de domiciliation.....	12
1.1.1. Ouverture du dossier	
1.1.2. Tenue des répertoires	
1.1.3. Attribution d'un numéro de domiciliation	
1.1.4. Attestation de domiciliation	
1.1.5. Prélèvement de la commission de domiciliation	

Table des matières

1.2.Le règlement financier.....	14
1.2.1. Règlement avant dédouanement	
1.2.2. Règlement après dédouanement	
1.3.Contrôle de l'apurement des dossiers.....	15
1.4.Gestion du dossier.....	15
1.4.1. Contrôle des engagements	
1.4.2. Inventaire	
1.4.3. Bilan du dossier	
1.4.4. Décision du guichet domiciliaire	
1.5.Archivage du dossier.....	16
1.6.Les opérations hors domiciliation	
Conclusion.....	18
Chapitre 2 : Techniques de paiement du commerce international	
Introduction.....	19
Section 1 : Transfert simple	
1. Définition.....	20
2. Traitement pratique d'un transfert libre.....	20
3. Avantages et inconvénients.....	22
Section 2 : La remise documentaire	
1. Définition.....	24
2. Formes de réalisations.....	24
2.1.Document contre paiement	
2.2.Document contre acceptation	
2.3.Document contre acceptation et aval	
2.4.Document contre lettre d'engagement	
3. Déroulement de l'opération.....	25
3.1.Pour l'exportateur	
3.2.Pour l'acheteur	
3.3.Pour les banques	
4. Avantages et inconvénients.....	27

Table des matières

Section 3 : Le crédit documentaire

1. Notions générales.....	29
1.1.Les règles et usances :	
1.2.Le SWIFT et le message SWIFT	
1.2.1. Définition	
1.2.2. Le message SWIFT	
1.2.3. Types de message SWIFT	
1.3.Le code BIC	
1.3.1. Structure du code BIC	
1.4.Le dossier financier	
1.5.Les formules statistiques	
2. Définition.....	31
3. Les intervenants dans le crédit documentaire.....	31
3.1.Le donneur d'ordre	
3.2.Banque émettrice	
3.3.Banque notificatrice	
3.4.Bénéficiaire	
4. Types de crédit documentaire.....	32
4.1.Le crédit révocable	
4.2.Le crédit irrévocable	
4.3.Le crédit irrévocable confirmé	
5. Les modalités de fonctionnement du crédit documentaire.....	33
5.1.Le règlement par paiement	
5.2.Le règlement par acceptation	
5.3.Le règlement par négociation	
6. Les différentes formes du crédit documentaire selon le critère financement.....	34
6.1.Le crédit transférable	
6.2.Les contre-crédits	
6.3.La red clause	
6.4.La lettre de crédit « stand-by »	
7. Les caractéristiques du crédit documentaire.....	36
8. Avantages et inconvénients.....	39
Conclusion.....	40

Table des matières

Chapitre 3 : les techniques de financements du commerce international

Introduction.....41

Section 1 : Techniques de financement à court terme

1. Le crédit de préfinancement.....42

1.1.Définition

1.2.Caractéristique

1.3.Avantages et inconvénients

2. La mobilisation de créances nées sur l'étranger.....43

2.1.Définition

2.2.Caractéristique

2.3.Procédure

2.4.Avantages et inconvénients

3. Les avances en devises.....44

3.1.Définition

3.2.Caractéristiques

3.3.Déroulement de l'opération

3.4.Avantages et inconvénients

4. L'affacturage.....45

4.1.Définition

4.2.Caractéristiques

4.3.Déroulement de l'affacturage

4.4.Avantages et inconvénients

Section 2 : Techniques de financements à moyen et long terme

1. Crédit fournisseur.....48

1.1.Définition

1.2.Caractéristiques

1.3.Déroulement

1.4.Avantages et inconvénients

2. Le crédit acheteur.....50

2.1.Définition

2.2.Caractéristiques

Table des matières

2.3.Procédures	
2.4.Avantages et inconvénients	
3. Le crédit-bail international.....	52
3.1.Définition	
3.2.Caractéristiques	
3.3.Déroulement de l’opération	
3.4.Avantages et inconvénients	
Section 3 : Autres techniques de financement à moyen et long terme	
1. Le forfaitage.....	55
1.1.Définition	
1.2.Caractéristiques	
1.3.Déroulement	
1.4.Avantages et inconvénients	
2. La confirmation de commande.....	57
2.1.Définition	
2.2.Caractéristiques	
2.3.Procédures	
2.4.Avantages et inconvénients	
3. Le crédit financier.....	58
3.1.Définition	
3.2.Caractéristiques	
3.3.Avantages et inconvénients	
Conclusion.....	60
Chapitres 4 : Étude de cas pratique	
Introduction.....	61
Section 1 : Présentation de l’organisme d’accueil	
1. Présentation de la BADR.....	62
1.1.Historique de la BADR	
1.1.1. Création de la BADR	
1.1.2. Dates clés	
1.2.Organisation générale de la BADR	

Table des matières

1.2.1. La direction générale	
1.2.2. Les directions centrales	
2. Organisation de l'agence d'accueil.....	66
2.1.Présentation de l'agence d'accueil	
2.2.Organisation du service commerce extérieur	
2.2.1. Service front office	
2.2.1.1.Section change manuel et devise	
2.2.1.2.Section domiciliation et apurement	
2.2.2. Service back office	
2.2.2.1.Section crédits documentaires	
2.2.2.2.Section remises documentaires	
2.2.2.3.Section transfert et rapatriement	
2.2.2.4.Section comptes devises	

Section 2 : Le fonctionnement du crédoc

1. La domiciliation bancaire des importations.....	71
2. Le déroulement de crédoc.....	71
2.1.Le rôle des intervenants du crédoc	
2.2.Les mentions obligatoires du crédoc	
2.3.Autres mentions	
2.4.Les étapes du crédoc	
2.4.1. Phase d'ouverture du crédit	
2.4.2. Phase de réalisation du crédit	

Section 3 : la mise en œuvre d'un crédoc import au sein de l'agence BADR Amirouche

1. Identification des parties.....	74
1.1.Identification de l'importateur	
1.2.Identification de l'exportateur	
1.3.Modes et conditions de paiement	
2. La mise en place du crédoc.....	74
2.1.L'ouverture du dossier de domiciliation	
2.2.L'ouverture du crédoc	
2.3.Réalisation du crédoc	
2.4.Apurement du dossier de domiciliation	

Table des matières

Conclusion.....78

Conclusion générale.....79

Résumé

Bibliographie

Les annexes

Table des matières