

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

Ecole Supérieur de Commerce

-kolea-

Mémoire de fin d'études

En vue d'obtention du diplôme de master en sciences commerciales

Option : Finance d'Entreprise

Thème

Le financement du commerce extérieur par le

« Crédit documentaire »

Réalisé par :

- MOULA Anis

Encadré par :

- Mr BENKHEDDA Elias

PROMOTION 2016-2017

REMERCIEMENT

Au terme de ce projet de fin d'études, je remercie avant tout dieu qui m'a donné la force, la volonté et le courage pour terminer mes études et acquérir un certain niveau de savoir. Je dois également un grand remerciement à mes très chers parents et à tous les membres de ma famille, qui ont témoigné d'une grande patience et d'un grand sacrifice pour l'achèvement de ce travail.

J'ai l'honneur de présenter mes remerciements les plus sincères à mon encadreur *Mr BENKHEDDA Elias* qui a été d'un grand support. Aussi pour ses multiples efforts et l'aide fournis pour le suivi de ce mémoire.

Je remercie, également tout le personnel de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) Agence 580 Tizi-Ouzou, le chef de service chargé des crédits et du commerce extérieur *Mr IZOUINE Amar*

MERCI A TOUS.

RESUME

Notre travail porte sur « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », la problématique est par conséquent la suivante : Est ce que le crédit documentaire convient parfaitement aux conditions qui règne dans les transactions internationales et à la satisfaction des deux parties contractuelles ? Et pour mieux cerner celle-ci, nous avons jugé utile de la décomposer en sous-questions :

- Quelle est la technique la plus sécurisée en matière de financement du commerce extérieur ?
- Qu'elles sont les processus à suivre dans l'élaboration d'un crédit documentaire ?
- Comment se déroule dans la pratique toutes les étapes du crédit documentaire à L'import au sein de la BADR ?
- Quel est l'impact du crédit documentaire sur les importations algériennes ?

Auxquelles on a émis des hypothèses :

- Le choix du crédit documentaire comme solution pertinente entre les parties contractuelles (importateur et exportateur).
- Le Credoc représente une garantie en matière de sécurité même pour les banques qui s'y engage.
- Le crédit documentaire n'a pas pu freiner les quantités des biens et services importés par les algériens.

Afin d'affirmer ou d'infirmer ces hypothèses, une recherche documentaire ainsi qu'un stage effectuée au sein de la BADR a été effectuée.

Les résultats obtenus montrent que le crédit documentaire offre une sécurité pour le vendeur et l'acheteur, mais néant pas les coûts élevés relatifs à ce mode de paiement. Le crédit documentaire n'a pas pu donner un coup de frein à la facture d'importation des algériens.

ABSTRACT

Our research concerns « the financing of the foreign trade by the documentary credit » problems as a result the following: it was the documentary credit admits perfectly on a condition who reigns in international transaction and to the satisfaction of both contractual parts?

We judged useful to break it down sub-questions:

- What is the technology most reassured in financing of the foreign trade?
- What they are processes to be followed in the development of a documentary credit?
- How takes place in practice all stages of the documentary credit in import with in BADR?
- What is the impact of the documentary credit on the Algerians importation?

In which hypotheses were issued:

- The choice of the documentary credit as pertinent solution between the contractual parts(importer and exporter)
- The documentary credit represent a guarantee in security for the banks which gets involved there
- The documentary credit could not slowdown the quantities of property and services imported by the Algerians.

To assert or to preempt these hypotheses, a documentary research as well as an internship performs with in BADR was to perform.

Got results show that the documentary credit gives a security for the seller and the purchaser, but nothingness not costs was raised relating to this method of payment. The documentary credit could not give a blow of brake to the import bill of the Algerians.

SOMMAIRE

Remerciements	I
Résumé II	
Abstract IV	
Sommaire	V
Introduction générale	1
Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur. 5	
Introduction	5
Section 01 : le contrat commercial international et les incoterms	6
Section 02 : Les documents liés à une transaction internationale	15
Section 03 : La domiciliation bancaire.....	22
Chapitre 02 : Les instruments et les moyens de paiement à l'international.....	32
Introduction	32
Section 01 : Les instruments de paiement à l'international	33
Section 02 : Les moyens de paiement à l'international.....	42
Section 03 : Le crédit documentaire.....	51
Conclusion	66
Chapitre 03 : le déroulement du crédit documentaire au sein de la BADR, agence 580 Tizi-Ouzou	67
Introduction	67
Section 01 : présentation générale de la banque de l'agriculture et du développement rural « BADR »	69
Section 02 : Effet du crédit documentaire sur les importations algériennes.	81
Section 03 : Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BADR « agence 580 Tizi-Ouzou).	89
Conclusion générale	104
Liste des abréviations.....	106
Liste des tableaux	107
Liste des schémas	108
Liste des graphes	109
Bibliographie	110

Listes des annexes..... 112

—

INTRODUCTION GENERALE

Dans une époque où le commerce extérieure constitue un véritable pilier pour la santé de la plupart des nations, Il est né d'un besoin en raison de la diversité de la répartition des richesses à travers le monde. En effet des ressources nécessaires et indispensables parfois pour la stabilité économique et sociale d'un pays ne sont pas disponibles sur place, devrait êtres chercher et acheminer en provenance d'autre pays, donc il s'agissait parfois d'une question de survie. « Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques »¹.

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, Pour faire face et limiter ces risques et établir une sécurité maximal pour les transactions commerciaux, divers mode de paiement internationaux ont été mis en place, le moyen de paiement jugé plus adéquat aux exigences des parties contractantes (importateur et exportateur) c'est le crédit documentaire.

Les banques ont créé cet instrument qui le crédit documentaire (Credoc) ou bien lettre de crédit (L/C) au début du XIX siècle dans le but de satisfaire les exigences du vendeur et de son acheteur. L'intérêt du vendeur c'est d'être payé avant l'expédition de la marchandise, celui de l'acheteur c'est de mettre possession à sa marchandise commandé dans les délais et conditions contractuels. La technique du crédit documentaire permet de satisfaire ces deux exigences.

¹ MICHEL Rainelli, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003 p 04.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement très sécurisé, soumis aux règles et usances uniformes (RUU), il est l'instrument privilégié par les opérateurs économiques pour la réalisation de leurs opérations commerciales. Le Credoc consiste à mettre en jeu l'engagement d'une banque (banque émettrice) à payer un montant défini en faveur de l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (banque notificatrice / confirmatrice), contre réception des documents conformes dans un délai précis.

Cependant, il existe plusieurs conflits d'intérêts entre l'importateur et l'exportateur :

- L'importateur veut mettre la main sur la marchandise commandée avant de payer, pour s'assurer que le transport de cette marchandise et les conditions fixées dans le contrat ont été bien et bellement respectés par l'exportateur.
- L'exportateur voudrait qu'il soit d'abord payé avant d'expédier la marchandise.

L'Algérie dans l'article 69 de la loi de finance complémentaire, a imposé le crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations, l'objectif du gouvernement c'est d'apporter une traçabilité sur les échanges et freiner le volume des importations en particulier, vu qu'elles ont progressé avec un taux élevé durant les dernières années.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'étude de ce moyen de financement (Credoc) plus clairement que possible, nous essayerons de traiter plusieurs angles afin d'apporter, approfondir nos connaissances et enfin aboutir à une meilleure compréhension de l'importance du crédit documentaire et les conditions de sa réalisation, nous essayerons aussi d'analyser l'impact de la généralisation du crédit documentaire sur les importations algériennes durant les années qui ont suivi la date de la promulgation de la loi en question.

Pour cela nous avons jugé indispensable de répondre à la problématique suivante :
Est-ce que le crédit documentaire convient parfaitement aux conditions qui règnent dans les transactions internationales et à la satisfaction des deux parties contractuelles ?

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, et aussi répondre à notre problématique citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations :

- 1- Quelle est la technique la plus sécurisée en matière de financement du commerce extérieur ?
- 2- Quelles sont les processus à suivre dans l'élaboration d'un crédit documentaire ?
- 3- Comment se déroule dans la pratique toutes les étapes du crédit documentaire à l'import au sein de la BADR ?
- 4- Quel est l'impact du crédit documentaire sur les importations algériennes ?

Donc nous allons proposer les hypothèses suivantes :

- Le choix du crédit documentaire comme solution pertinente entre les parties contractuelles (importateur et exportateur).
- Le Credoc représente une garantie en matière de sécurité même pour les banques qui s'y engage.
- Le crédit documentaire n'a pas pu freiner les quantités des biens et services importés par les algériens.

L'objectif principal de cette étude est de montrer le déroulement d'une opération de crédit documentaire et comment ce dernier répond aux exigences des parties contractuelles.

Pour atteindre le but final, nous avons adopté une méthodologie descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur.

Enfin nous avons divisé notre travail en deux parties, une partie théorique basée sur une recherche bibliographique (ouvrages, mémoires, des documents internes des banques et sites Internet, ... etc.).

Et une partie pratique, en effectuant un stage au niveau de la BADR

Chapitre I : les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Chapitre II : les instruments et les moyens de paiement à l'international

—
Chapitre III : le déroulement du crédit documentaire à l'import au sein de la BADR, agence 580 Tizi-Ouzou.

Nous terminerons notre recherche par une conclusion générale.

- .

CHAPITRE 01 : LES ELEMENTS FONDAMENTAUX DES OPERATIONS DU COMMERCE EXTERIEUR.

Introduction

En raison de la complexité des transactions commerciales internationales, du fait des problèmes liés à l'éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques et politiques, les parties contractuelles sont exposées à de divers risques, ces derniers sont amenés à conduire des négociations du contrat, aussi arriver à faire le choix entre les différents incoterms. Pour faire face aux éventuels conflits et limiter ces risques, une bonne maîtrise et connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est jugée indispensables par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de bien et mieux conduire les négociations et permettre la réalisation d'une transaction dans des meilleures conditions.

Il faut savoir que tout opérateur économique est soumis à l'obligation de domiciliation bancaire et cela pour toute opération d'achat ou vente ou transfert de fonds avec l'étranger. Ce chapitre sera composé de trois sections :

- La première section est consacrée à l'étude du contrat commercial ainsi que les différents incoterms.
- La deuxième section nous intéressera aux documents liés et exigés dans une transaction commerciale internationale.
- La troisième section nous allons étudier la domiciliation bancaire

Section 01 : le contrat commercial international et les incoterms

1.1. Le contrat commercial international

1.1.1. Définition d'un contrat commercial international

Le contrat est *"une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »¹*. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens et services et qui crée des engagements à la charge des parties.

1.1.2. Conditions de formation du contrat international ²

La capacité des parties : pour qu'il soit valable, le contrat doit être conclu par des parties possèdent la capacité juridique c'est-à-dire, les contractants doivent avoir une personnalité juridique et de jouissance.

L'intégrité du consentement : le consentement des contractants est un élément essentiel pour la conclusion de tout contrat, il relève de la volonté de chaque partie contractante pour concrétiser la transaction et accepter ce qui a été proposé par l'autre.

L'objet du contrat : la transaction doit être légale et licite, tout en veillant à respecter le moral et l'éthique.

1.1.3. Contenu et forme du contrat international³

Il est préférable qu'elle soit écrites (pro forma).Elle doit préciser :

- Les références de l'exportateur.
- Les références de l'acheteur potentiel.

¹ Article 54 du code de commerce algérien

² CHIBANI Rabah vade –Mecum de l'import-export, ENAG édition 1997, P 11-12

³GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002, p 201

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

1.1.4. Les clauses importantes du contrat international ¹

Désignation des contractants : désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).

Nature du contrat : présenter le produit ou le service vendus, décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garanties d'utilisation.....).

Date d'entrée en vigueur et durée : déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.

Prix et modalités de paiement :

- déterminer le prix en monnaie nationale ou bien en devises étrangères.
- Prévoir le mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur
- Prévoir une clause de révision du prix

Modalités de transport :

¹KEBBAB Kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

- déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.

Modalités de livraison :

- Déterminer la date, le lieu de changement et de livraison.
- Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat

Garanties : définir les garanties servant à protéger chaque partie.

Droit du contrat et règlement des litiges : préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent

Langue du contrat : Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

1.2. Les Incoterms

1.2.1. Définition

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « *International Commercial Terms* ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international qui permet de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente à l'international »¹.

L'acheteur et le vendeur, lors de la conclusion du contrat de vente à l'international, se posent la question suivante : *à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés du vendeur à l'acheteur ?* La répartition des coûts, des risques et des obligations respectives se fera par le choix de l'un des incoterms de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) sur lequel les cocontractants se seraient mis d'accord sur le contrat. Ainsi les incertitudes nées de l'interprétation divergente de telles clauses sont évitées ou pour le moins considérablement limitées.

¹S.HADDAD, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p10

A- principes :¹

En se référant dans leurs contrats à l'un des INCOTERMS de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétation différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

Ainsi les incoterms bien que facultatifs sont des clauses standardisées et reconnues qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais
- Les risques

Il importe d'abord de savoir :

- qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé du transport qui, d'autre part, va assurer les risques encourus par « la chose » au cours de ce transport ?
- qui va fournir les documents de transport ?
- ou l'acheteur va-t-il prendre la livraison ?

En définitive. Il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans « le prix ».

B- objectif :²

L'objectif des Incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

¹KEBBAB Kawthar, SALHI Sarah. Op.cit. P 26

²Ibid. p 27

1.2.2. Définition et présentation des différents incoterms ¹

1.2.2.1. PRESENTATION DOUANIÈRE DES INCOTERMS

Les incoterms sont représentés par 4 caractères alphanumériques dont :

- 3 lettres reprenant la règle incoterms retenue au contrat.
- 1 chiffre localisant le contrat de transport.

1 : endroit situé en France.

2 : endroit situé dans un autre état membre de l'union européenne.

3 : endroit situé en dehors de l'union européenne.

1.2.2.2. LES GROUPES DISTINCTS (INCOTERMS 2010)

Les incoterms 2010 tiennent compte de l'évolution des pratiques du commerce international, de l'émergence des questions sécuritaires (attaque du 11 septembre) et de l'adoption du cadre Safe (normes en matière de sécurisation et facilitation des échanges).

On retrouve 11 incoterms classés dans **2 Groupes** distincts :

- Les règles liées à tous les modes de transport : **EXW -FCA-CPT-CIP-DAT-DAP-DDP**
- Les règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales : **FAS-FOB-CFR-CIF**

- Règle applicable à tous modes de transport

1. EXW : (EX -Works..., named place) = (Usine (EN), usine (à l'...), lieu convenu)

¹<http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html> (16-03-2017, 15h00)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est à la disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc...). L'acheteur supporte sous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur, il est aussi utilisé essentiellement dans les échanges nationaux.

2. FCA:(Free Carrier..., named place)=(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.

3. CPT : (Carriage Paid To..., named port of destination)= (Port Payé jusqu'à ..., port 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.

4. CIP: (Carriage and Insurance Paid to..., named place of destination)=(Port et Assurance Payés, port 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.

5. DAT: (Delivered At Terminal..., Named port of destination)= (Rendu au Terminal..., port de destination 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.

6. DAP: (Deliveredat Place ..., named port of destination)= (Rendu au..., lieu de destination convenu)

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêtes pour être déchargées au lieu de destination convenu

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

7. DDP: (DeliveredDutyPaid..., named place of destination)= (Rendu Droits Acquittés..., lieu de destination convenu) a l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur.

Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles.

Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en fais et risques à l'acheteur.

- Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales

1. FAS : (Free AlongSide ship..., named port of shipment)= (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. FOB : (Free On Board..., named port of shipment) = (Chargé A 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.

3. CFR : (Cost and Freight ..., named port of destination) = (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.

4. CIF : (Cost, Insurance, Freight..., named port of destination) = (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. 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.

1.2.3. Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000¹

Tableau n°01 : Les dernières modifications des incoterms :

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

Source : <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html>

¹<http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html> (16-03-2017, 15h16)

Section 02 : Les documents liés à une transaction internationale

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les Partenaires (importateur et exportateur) qui trouve son explication dans :

Il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants. On peut donc distinguer 5 grands types de documents :

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

2.1. Les documents de prix 1

- La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de C. I, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : qualité, prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation.

- La facture définitive :

C'est l'élément de base qui caractérise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur et elle reprend : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de la commande ou de contrat, les quantités le prix unitaire et

¹ALAIN Sanchez, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, 2008, P 23.

globale ainsi que les frais, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

- **La facture provisoire :**

C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de faire une facture définitive.

Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

- **La facture consulaire :**

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

2.2. Les documents de transports

Selon le mode de transport, un document sera établi.

Tableau n°02 : les documents selon le mode de transport.¹

Mode de transport	Intitulé du document
Par mer	Connaissance maritime+ (éventuellement de <<charte-partie>>) connaissance non négligeable
Par deux modes de transport (mer-terre)	Document de transport multimodal
Par air	Lettre de transport aérien
Par route	Contrat marchandise route
Par la poste	Reçu postal
Par rail	Duplicata de lettre ferroviaire

Source : GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14.

- **Connaissance maritime (Bill of lading B/L)**²

Ce document est le plus ancien des documents de transport et près de 90% des échanges internationaux de marchandises s'effectue par voie maritime.

¹GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14.

²S Haddad, Op. cit , P 69

Tableau N°03 : Forme du connaissance.¹

A personne dénommée (ou nominatif)	A ordre (du chargeur ou de réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
Nom et adresse du réceptionnaire <consigné>.-- Mention< à ordre> rayée. --- -Mention< non négociable> apparente.	-transmissible par simple endos	-Transmissible par simple tradition. -livraison sur simple présentation.
Peut utilisé	Très fréquent avec le crédit Documentaire	Formule dangereuse en cas de perte ou de vol

Source : GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14, p39

- **Le connaissance de « charte-partie » (charter party) :** les exportateurs peuvent souhaiter réserver un bateau dans son ensemble compte tenu de la nature de leurs biens (pétrole, gaz....)

Le contrat de location correspond à une « charte-partie », qui permet de louer le navire pour une période de temps ou pour un simple voyage.

- **Le connaissance maritime non négociable (non Négociable Seaway Hill) :**

Pour les voyages sur courtes distances par mer, les marchandises parviennent à destination avant les documents.

Il est donc plus pratique que le connaissance maritime ne soit fait à personne dénommée, sans possibilité d'endossement.

- **Le document de transport multimodal (Multimodale Transport Document) :**

¹GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Op. Cit, p 13-14, p39

Un tel document implique au moins deux modes de transport différents.

Ce type de transport s'est développé au cours des dernières années et implique la combinaison.

- **La lettre de transport aérien LTA (AIR transport document AIRway Bill) :**

Comme sous le nom de LTA, ce document indique le nom de la compagnie aérienne ayant reçu les marchandises et détaille les conditions de transport, il s'agit d'un document non négociable, les banques désireuses de se sécuriser, dans le cadre de ces transactions, seront désignées comme destinataires de la marchandise.

- **Le contrat marchandise route:**

Ce type de document montre :

-Que la marchandise a été reçue par le transporteur.

-L'adresse du destinataire.

IL ne s'agit pas d'un titre de possession de propriété de la marchandise et il n'est pas négociable.

- **Le reçu postal:**

La réception de la marchandise par la poste est prouvée par le reçu postal.

Il n'est pas négociable et doit indiquer le nom et adresse du destinataire.

2.3. Les documents d'assurance ¹

Les clauses les plus connues dans le commerce international font référence généralement aux clauses anglaises (the Institute of London UnderwritersClauses) et Américaines (the American Institute Clauses).

Ces clauses ont trait plus spécifiquement aux risques pouvant survenir lors d'un transport de marchandises (guerre, émeutes, révolution, guerre civil) provoquant des pertes partielles ou totales.

Police d'assurance et certificat d'assurance.

¹ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia : Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

2.4. 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.

2.5. Les documents divers ¹

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

- **Certificat d'origine :**

C'est un document établi par l'administration douanière, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, veut dire le pays où elles étaient produites.

- **Listes de poids et de colisage :**

Des listes fournissant des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment le nombre de colis, le contenu de chacun et son poids.

- **Certificat de provenance :**

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises.

On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

- **Certificat sanitaire, vétérinaire :**

¹ Document interne BADR

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

- **Certificat phytosanitaire :**

Ce document garanti la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spatial.

Nous pouvons trouver également d'autres documents peu utilisés : la liste des frais, la liste de spécification, le certificat de poids et de pesage, le certificat isotopique...

Section 03 : La domiciliation bancaire

La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable est obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est une formalité administrative, qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau du siège bancaire agréé préalablement par la banque d'Algérie.

« Base juridique de la domiciliation bancaire règlement de la banque d'Algérie N°91-12 du 14/08/1991 relatif a la domiciliation des importations ».¹

3.1. Définition de la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services originaires de l'étranger) au préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire. Elle consiste pour un importateur résident à faire choix avant la réalisation de son opération d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à affecter les opérations et les formalités bancaires prévues. Il existe deux formes de domiciliation.

3.1.1. La domiciliation des importations

Définition ²

Suivant le règlement n° 91-21 abrogé par le règlement n° 07-01 de la BANQUE D'ALGERIE :

La domiciliation bancaire consiste :

¹<http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm> (15-04-2017, 18h30)

² Document interne BADR

- *Pour l'importateur résident*, de faire choix avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- *Pour une banque intermédiaire agréée*, à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.¹

3.1.2. Traitement de dossier de domiciliation des importations : 2

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

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

Avant de procéder à la domiciliation, le préposé à la domiciliation doit d'assurer que son client (l'importateur) :

- n'est pas frappé d'interdiction de domiciliation.
- qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal.
- dispose d'une bonne surface financière (solvable).
- Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

A- L'ouverture du dossier de domiciliation : 3

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliaire cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur :

¹ Banque d'Algérie – domiciliation des importations, p1

² Document interne BADR

³ Kebbab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

a) d'une *demande d'ouverture de domiciliation* qui doit comporter le cachet et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.

b) D'un support de la transaction qui peut être soit :

- Un contrat commercial.
- Une facture pro forma.
- Un bon ou lettre de commande.
- Un devis.

c) Une déclaration d'engagement.

d) Un engagement d'importation.

À la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés, attribue un numéro de domiciliation, et ouvre une fiche contrôle.

A-1 Attribution d'un numéro de domiciliation :¹

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation et appose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction.

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie, il comporte 21 caractères.

La griffe de domiciliation se présente comme suit :

¹ Document interne BADR

Tableau n°04 : le numéro de domiciliation des importations.

A	B	C	D	E	F	G	H
15	04	02	2017	3	10	00001	EUR

Source : document interne BADR

La case A : deux chiffres qui correspondent au lieu d’implantation de la banque déterminé par le code de la wilaya. Le 15 représente le code wilaya de Tizi-Ouzou

La case B: deux chiffres qui représentent au code agrément de banque. 04 pour la BADR agence de Tizi-Ouzou

La case C : deux chiffres représentant le numéro du guichet agréé.

La case D : quatre chiffres correspondant l’année.

La case E: un chiffre qui correspond au trimestre.

La case F : deux chiffres qui indique la nature de contrat.

La case G: cinq chiffres qui indiquent le numéro d’ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts dans le même trimestre.

La case H : trois chiffres, position de monnaie de facturation, norme ISO, EUR

A-2 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’importations, plus des 19% de TVA.

Comptabilisation :

Débit : compte client

Crédit : compte produit

Crédit : compte TVA

B- gestion et suivi du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation s’étale entre la date d’ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliataire doit suivre

de près les dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

B-1 Le contrôle du dossier :

La fiche contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, tous les dossiers doivent faire l'objet de : (au sein de la BADR)

- Un 1er inventaire au 4^{ème} mois,
- Un 2^{ème} inventaire au 7^{ème} mois, et établissement d'une décision relative à l'apurement.

C- L'apurement du dossier :

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

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

C-1 L'inventaire :

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

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

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

Deux cas peuvent se présenter après cet inventaire :

- Dossier complet :

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

- Dossier incomplet :

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

C-2 L'établissement du bilan :

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

La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

1er cas : Dossier apuré : Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

D10 BANQUE=FORMULE F4

2ème cas : Dossier en insuffisance de règlement : Ces dossiers se présenteront comme suit :

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

D10 BANQUE>FORMULE F4

3ème cas : Dossier en excédent de règlement : Ce sont les dossiers dont le Document Financier est Supérieur au Document Douanier et à la facture.

D10 BANQUE<FORMULE F4

3.2. La domiciliation des exportations

3.2.1. Définition ¹

¹ Kebab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financière de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliataire :

- L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants.
- Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

3.2.2. Traitement de dossier de domiciliation des exportations

A-L'ouverture du dossier de domiciliation :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 08 cases comme suit :

Tableau n°05 : le numéro de domiciliation des exportations.

A	B	C	D	E	F	G	H
15	04	02	2017	3	CT	00001	EUR

Source: document interne BADR

La case A et B : lieu d'implantation et le code d'agrément de la banque, numéro d'agrément de guichet.

La case C: le numéro du guichet.

La case D et E : l'année et le trimestre

La case F : c'est pour désigner si le délai court

Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 180 jours.
-

- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 180 jours.

La case G : représente le numéro chronologique du dossier.

La case H : le code de la monnaie.

Cela se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro forma

Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précisions du contrat commercial, on peut citer

B- La gestion et le suivi du dossier de domiciliation:

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux.

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers, formules annotées ainsi que tout documents qui s'y apporte).

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier

C-L'apurement de la domiciliation :

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- factures définitives.
- Documents douaniers D10.
- Formule 4 annoté

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- conservation au niveau de la banque du dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

Tableau n°06: représentation des différents cas de déclaration après l'apurement¹

situation	Contenu de dossier
1- apuré	-existence du document douanier (D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ; -existence de formule statistique (F4) annotée ; -existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 100.000 DA.
2- excédent	-Existence de facture définitive ; -Existence de formule statistique (F4) ; -Absence du document douanier (D10) ou différence F4 >à100.000 DA.
3- insuffisance	-Existence du document douanier D10 ; -Existence de facture définitive ; -Absence formule statistique F4 annotée ou différence F4>à100.000 DA
4-inutilisé	- annulé : existence lettre d'annulation par le client ; - inutilisé : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque.

Source : [www. BEA_ bank.com](http://www.BEA_bank.com)

La domiciliation bancaire qui est préalable et obligatoire à toute transaction et opération du commerce extérieur, elle permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Conclusion

Au cours de ce chapitre nous avons pris connaissance de toutes les exigences des deux contractants (importateur, exportateur), les conditions de réalisation d'un contrat commercial, les documents requis. Les deux parties contractuelles doivent négocier avec précision les conditions de réalisation de leurs échanges. Ils doivent faire référence aux défèrent incoterms et aux documents exigés afin d'éviter tout problèmes entre eux et réaliser une meilleur transaction dans de bon condition.

¹ [www. BEA_ bank.com](http://www.BEA_bank.com) (16-04-2017, 19h 30)

—
Pour cela on va traiter dans le chapitre qui suit les instruments et les techniques de paiement à l'international.

CHAPITRE 02 : LES INSTRUMENTS ET LES MOYENS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

Introduction

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement à l'international, la qualité du choix adéquat est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur ainsi que le degré de sécurité et la garantie de paiement qu'il procure.

Il faut établir une distinction entre un instrument et une technique de paiement :
L'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

Dans ce chapitre, nous présenterons les principaux instruments et techniques de paiement, nous déterminerons les critères servant à choisir le mode de paiement le plus approprié compte tenu des caractéristiques de la transaction internationale, il sera divisé en trois sections :

La première section traitera les différents instruments de paiement (le chèque, le virement international, la lettre de change et le billet à ordre).

Le deuxième chapitre nous allons étudier les techniques de paiement du commerce extérieur tel-que (la remise documentaire, l'encaissement direct et le crédit documentaire, qu'on va essayer d'approfondir notre études sur lui dans la troisième section, vue que c'est la technique la plus utilisé dans le paiement des transactions internationaux.

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international

1.1. Le chèque

1.1.1. Définition

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par le quel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.¹

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

Un tireur: est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.

Un tiré: c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.

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

Un chèque doit contenir :

- la somme du montant en chiffre et en lettre,
- le nom du tiré,
- le lieu de paiement,
- la date et le lieu de création,
- la signature du tireur.

¹GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999,

En commerce international, il existe deux types de chèque ¹:

- **Le chèque d'entreprise** : c'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.

- **Le chèque de banque** : l'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable), le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

1.1.2. Les avantages d'un chèque²

- Il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.
- C'est un instrument de paiement peu coûteux
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.

En utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur

1.1.3. Les inconvénients d'un chèque ³

Le chèque est caractérisé par plusieurs inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur.

¹PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris, 1999, p244.

²KEBBAB kawthar, SALHI Sarah, op.cit, p 30

³Ibid. p 31

- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement.
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
- Manque de sécurité : le cheque peut être volé, perdu, voir falsifié
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).

1.2. Le virement international

1.2.1. Définition ¹

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

Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le *donneur d'ordre* (ou donneur d'instruction) et l'exportateur le *bénéficiaire*

Le virement peut être effectué de diverses manières :

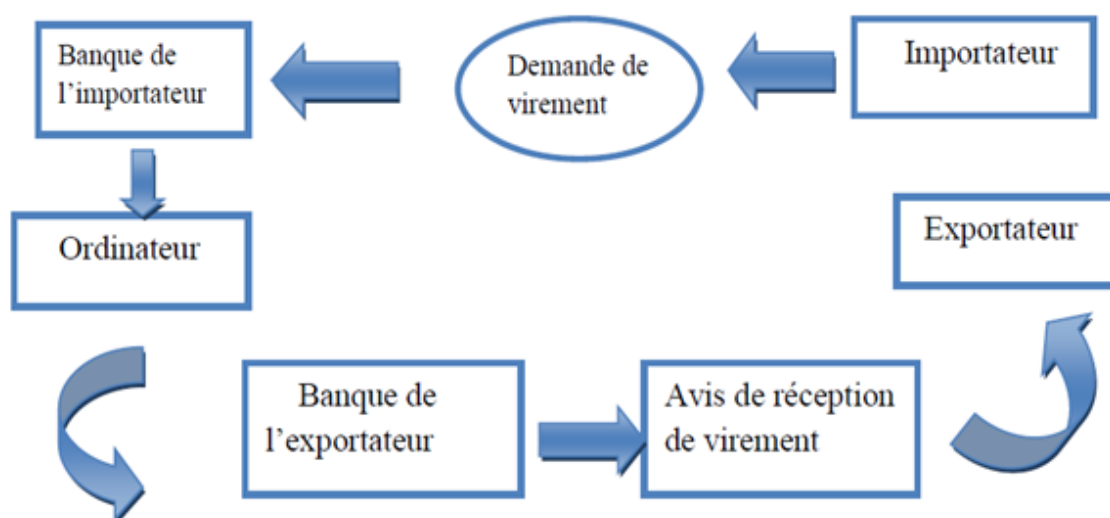
- ***par courrier*** : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.

¹NAJI Jammal, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2ème édition, Québec, 2009, p 475

- *par télex*: c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

- *par SWIFT* : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.»

Schéma n°01 : fonctionnement du système SWIFT¹



Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

¹AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

1.2.2. Les avantages d'un virement international

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.
- Le virement est très rapide et ne coûte pas cher
- La facilité d'utilisation
- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération
- Fonctionne 24heure sur 24

1.2.3. Les inconvénients d'un virement international

En termes d'inconvénients nous retiendrons :

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement).
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- Il ne protège pas l'initiateur contre le risque de change.

1.3. La lettre de change

1.3.1. Définition ¹

La lettre de change (appelée aussi traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est à dire signé.

A travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant

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

l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.

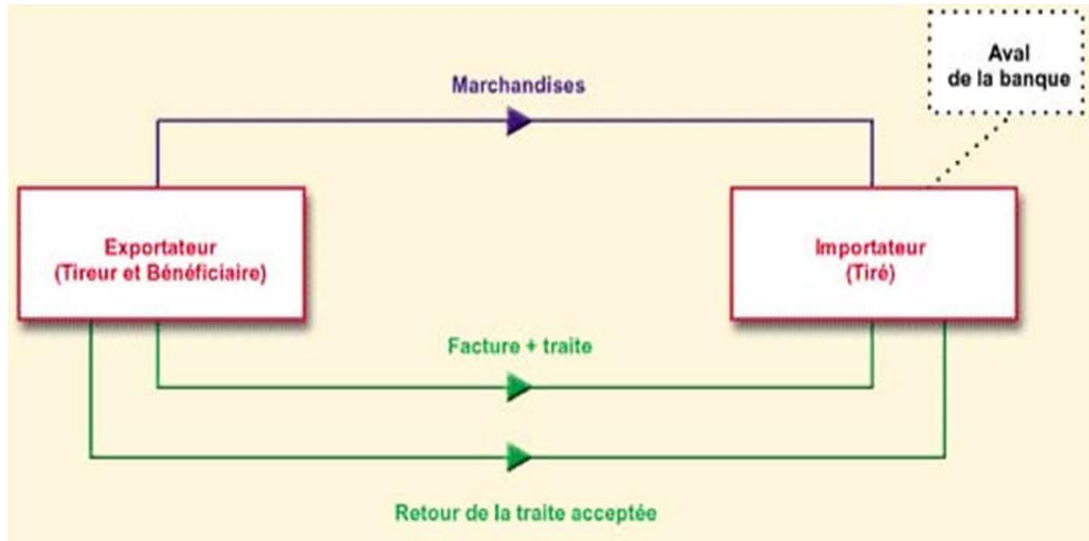
A- Les mentions obligatoires de la lettre de change :

Les mentions obligatoires qui doivent figurée dans la lettre de change sont :

- La dénomination de la lettre de change, cela consiste à insérer le terme « lettre de change » dans le texte du titre et exprimé dans la langue employée dans la rédaction de ce titre.¹
- Le monnaie de payer une somme d'argent déterminée.
- Le nom du tiré (celui qui est désigné pour payer la somme d'argent).
- L'identification de l'échéance (à vue ou a terme).
- Le lieu de paiement.
- Le nom du bénéficiaire.
- La date et le lieu de la création.
- La signature du tireur.

¹ CHRCHEM Mohamed ; « Système de paiement de masse », Edition : SIBF ; 2005.

Schéma n°02: Le mécanisme de la traite¹



Source : Le comité européen de standardisation bancaire

1.3.2. Les avantages d'une traite

La lettre de change est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du Credoc.

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque
- Emission à l'initiative du vendeur plutôt que de l'acheteur
- Date de paiement déterminée

1.3.3. Les inconvénients d'une traite

- Aucune garantie de paiement
- Aucune protection contre la perte ou le vol
- Possibilité d'un long délai de recouvrement

¹Le comité européen de standardisation bancaire

- Aucune protection contre le risque de faillite de la banque

1.4. Le billet à ordre

1.4.1. Définition ¹

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement «à vue» se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

1.4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre ²

Le billet à ordre doit porter six mentions obligatoires :

- La mention : billet à ordre.
- L'engagement de payer et le montant à payer.
- la date du paiement.
- Le lieu de paiement, par l'indication exacte des coordonnées bancaires du souscripteur(RIB) et la domiciliation en clair.
- La signature du souscripteur.
- L'indication de la date et du lieu où l'effet de commerce est créé.

1.4.3. Les avantages du billet à ordre

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

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

¹LAZARY, «le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.p127

²J.M.Benammar, «Techniques du commerce international »édition Techniplus.Yvelines, 1995, p 120

—

1.4.4. Les inconvénients du billet à ordre

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

Section 02 : Les moyens de paiement à l'international

Les moyens ou les instruments de financement concernent les procédures à exécuter pour la réalisation d'une opération commerciale internationale. Il s'agit donc ici des modalités d'utilisation des instruments de paiement et des documents nécessaires à la transaction commerciale. Nous aborderons trois techniques particulièrement utilisées en commerce international : l'encaissement direct, la remise documentaire et la procédure du crédit documentaire.

2.1. L'encaissement direct

2.1.1. Définition

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » *“les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations”*¹. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement est utilisée en général entre des personnes qui se connaissent de longues périodes.

2.1.2. Les différents types d'encaissement direct²

- L'encaissement simple.
- Le paiement à la commande.
- Le paiement à la facturation.
- Le paiement ex-usine.

L'encaissement simple : L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit

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

²ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia , op, cit .p 28-30

de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

Le paiement à la commande :

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

L'exportateur doit néanmoins se montrer vigilant et ne pas estimer que grâce à cette technique de paiement, il est à l'abri de tous risques, car :

- la réglementation des changes de nombreux pays interdit ce type de contrat. En effet, pour ces pays, les fonds ne peuvent être transférés à l'étranger qu'après avoir prouvé que les marchandises qu'ils couvrent ont bien été expédiées à destination du pays. Pour certains pays, même, les fonds ne seront transférés à l'étranger qu'après dédouanement des marchandises à destination ;
- de plus, l'acheteur peut diminuer le risque inhérent à ce genre de contrat en exigeant de son fournisseur, en contrepartie de son versement, une garantie bancaire de remboursement au terme de laquelle une banque s'engage à le rembourser si les conditions d'appel à la garantie sont remplies (exemple : non-conformité des marchandises expédiées par rapport au contrat commercial).

Le paiement à la facturation :

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

Le paiement ex-usine :

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent, de la sorte, éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminuer, il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le, transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas. Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives. De plus, l'importateur ne peut déterminer avec précision quel sera le prix de revient des marchandises qu'il aura achetées. Il devra d'ailleurs veiller à ne pas sous-estimer les difficultés qu'il pourrait rencontrer ainsi que le coût du réacheminement, se laissant gruger par un prix de vente des marchandises particulièrement intéressant par rapport à un fournisseur équivalent mais qui a remis une offre sur base CIF, par exemple.

2.1.3. Avantages d'un encaissement direct

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- souplesse.

2.1.4. Inconvénients d'un encaissement direct

- 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.

2.2. La remise documentaire

La remise documentaire appelé communément « l'encaissement documentaire » est une technique de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par encaissement simple et par une lettre de crédit.

Ce moyen de paiement est plus utilisé et recommandé c'est les conditions suivantes sont réunis :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change).
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

2.2.1. Définition ¹

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents

¹LAZARY, op. Cit,

commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété,...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

Les «Règles uniformes relatives aux encaissements », publiée par la Chambre de Commerce Internationale (publication n°522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- **Documents contre paiement (D/P) :**

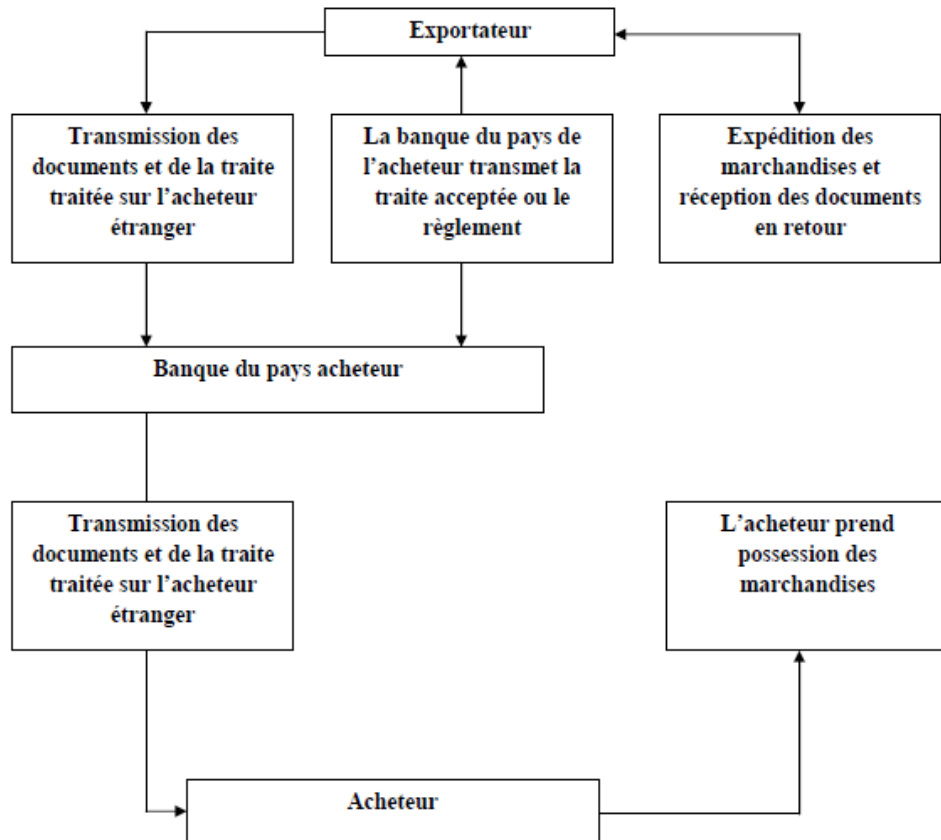
La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- **Documents contre acceptation (D/A) :**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Schéma n°03 : circuit de la remise documentaire :¹



Source : Kamal CHEHRIT, *Les crédits documentaires*, p11.

2.2.2. Mécanisme de la remise documentaire

L'opération de remise documentaire fait intervenir quatre parties :

- **Le donneur d'ordre (ou remettant) :**

C'est le vendeur qui donne mandat à sa banque, Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

- **La banque remettante :**

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume

¹ CHEHRIT Kamel, *Les crédits documentaires*, p11.

aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante,... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire Dans le cadre du Credoc, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

- **La banque présentatrice :**

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

- **Le tiré :**

C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur. Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les Documents et la lettre d'instructions.

2.2.3. Les inconvénients de la remise documentaire¹

- L'encaissement documentaire ne protège pas l'exportateur du risque de change car il ne peut acheter des devises à l'avance.
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. Les banques jouent seulement le rôle d'intermédiaire et n'entrent aucunement dans le processus. C'est la raison pour laquelle ce mode de paiement est moins sécurisé que le crédit documentaire.
- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en

¹ <http://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documents-REMDOC.pdf>(16-04-2017 14h10)

cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.

- L'importateur n'a aucune garantie en terme de délais ni de conformité des marchandises commandées, l'exportateur, quant à lui, subit un risque car il expédie ses marchandises sans la réception d'un engagement inconditionnel de paiement. Ces deux cas se rencontrent rarement étant donné que la remise documentaire s'effectue généralement entre opérateurs de confiance.

2.2.4. Les avantages de la remise documentaire ¹

- La remise documentaire est un moyen de paiement à l'international simple et relativement peu coûteux
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.
- L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.
- L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement tardif.

2.2.5. Le coût de la remise documentaire

- Situé entre 0,1 à 1 % du montant de la vente,
- À la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

¹ Ibid

2.3. Le crédit documentaire

Dans le cadre du commerce extérieur, la méfiance règne suite à l'éloignement des partenaires, cela a nécessité la création d'un instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire », lettre de crédit (L/C) , pour satisfaire l'intérêt du vendeur- être payé- et celui de l'acheteur- recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée, il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en mêmes temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

Nous allons procéder à une analyse plus détaillée du crédit documentaire dans notre prochaine section.

Section 03 : Le crédit documentaire

3.1. Historique du crédit documentaire¹

Avant le XVIII^{ème} siècle, les marchandises voyageaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payées avec le produit de la vente des biens exportés.

Pas de besoin de type « crédit documentaire ».

A la fin du XVIII^{ème} siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs du commerce international a permis l'émergence des lignes de navigation.

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance. Plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise, plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui du paiement.

L'exportateur ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul, l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise. Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas la garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu.

Le crédit documentaire peut être une solution qui répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger.

Les règles du crédit documentaire proviennent de la pratique commerciale et de la jurisprudence de la fin du XIX^{ème} siècle. Elles ont été codifiées pour la première fois en 1933 par la CCI.

¹ALAIN Sanchez, op. cit , p 72

3.2. Définition du crédit documentaire

« Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit »¹.

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement pris vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur et sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

Une opération de crédit documentaire fait intervenir quatre parties :

- L'acheteur- importateur qu'on appelle « **donneur d'ordre** ».
- La banque de l'importateur dite « **banque émettrice** ».
- La banque de l'exportateur dite « **banque nificatrice** » ou « **confirmatrice** », selon qu'elle a confirmé le crédit ou non.
- Le vendeur-exportateur appelé « **Bénéficiaire** ».

3.3. Type de crédit documentaire

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, les crédits documentaires se classent en deux (02) catégories, la forme révocable a été exclue par les R.U.U 600

- Le crédit irrévocable et confirmé.
- Le crédit irrévocable.

1. Crédit documentaire irrévocable et confirmé.²

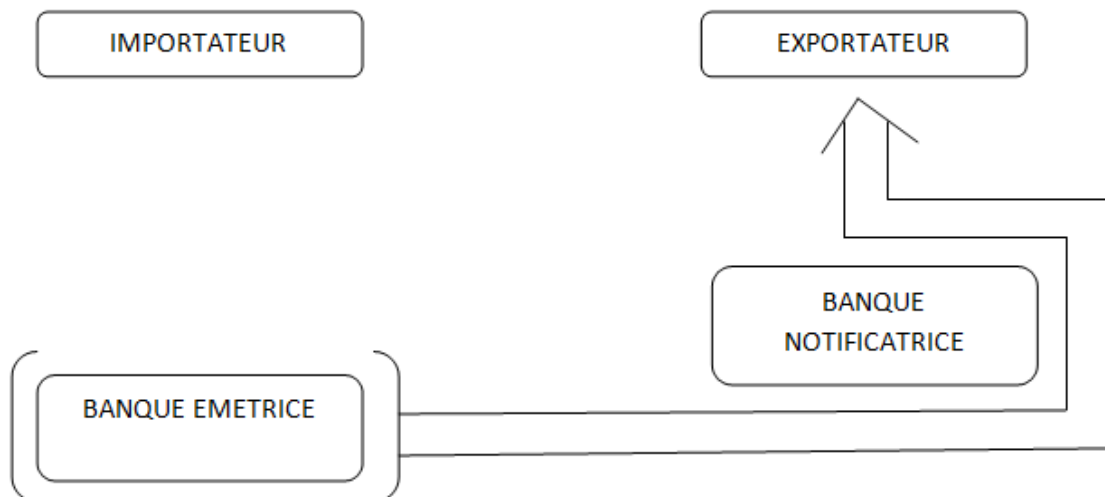
¹ Document interne BADR

² CHEHRIT Kamel, op.cit, P 27

C'est un engagement irrévocable d'une banque (la banque de l'acheteur en général) de payer un tiers (le bénéficiaire/ vendeur /exportateur) contre des documents reconnus conformes par elle, à vue (comptant) ou à usance (à une date ultérieure déterminable dans le crédit documentaire). C'est à la fois un instrument de paiement et une garantie de paiement qui permet à l'exportateur de sécuriser son paiement s'il respecte les termes de ce crédit documentaire et à l'importateur de conditionner son paiement à la présentation dans les délais de documents (Certificat qualité de contrôle de la marchandise au départ par exemple).

L'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur, la banque de l'exportateur devient donc : banque confirmatrice. L'exportateur qui respecte entièrement ses engagements est totalement assuré d'être payé.

Schéma n°04 : Crédit irrévocable, confirmé par la deuxième banque¹



Source : document interne BADR

¹ Document interne BADR

2. Le crédit documentaire irrévocable :¹

Il comporte un engagement ferme donné en faveur du vendeur par la banque émettrice agissant sur instruction de l'acheteur d'exécuter le paiement sous la réserve de la remise des documents conformes. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées.

En pratique, l'exportateur qui reçoit un amendement au crédit initial qui ne l'a agréé pas doit le refuser afin que le texte initial reste en vigueur. Il doit cependant être attentif à la négociation en elle-même et toujours tenir à l'œil que s'il n'est pas souple, l'importateur risque de ne pas l'être non plus si les documents présentés à la banque émettrice par l'exportateur ne sont pas conformes au Credoc et que pour payer le bénéficiaire, elle doit recevoir l'accord du donneur d'ordre. A l'inverse, si l'exportateur veut apporter des amendements au Credoc, il ne peut contacter directement la banque émettrice. Il devra toujours négocier avec son client qui donnera instruction à sa banque de modifier le contenu du Credoc.

3.4. Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire

A- la domiciliation bancaire

Toute importation, quel que soit le montant, est donc soumise à l'obligation de la domiciliation bancaire (voir chapitre 01, section 03 : la domiciliation bancaire).

B- Le déroulement de l'opération

L'opération de crédit documentaire se déroule suivant deux phases :

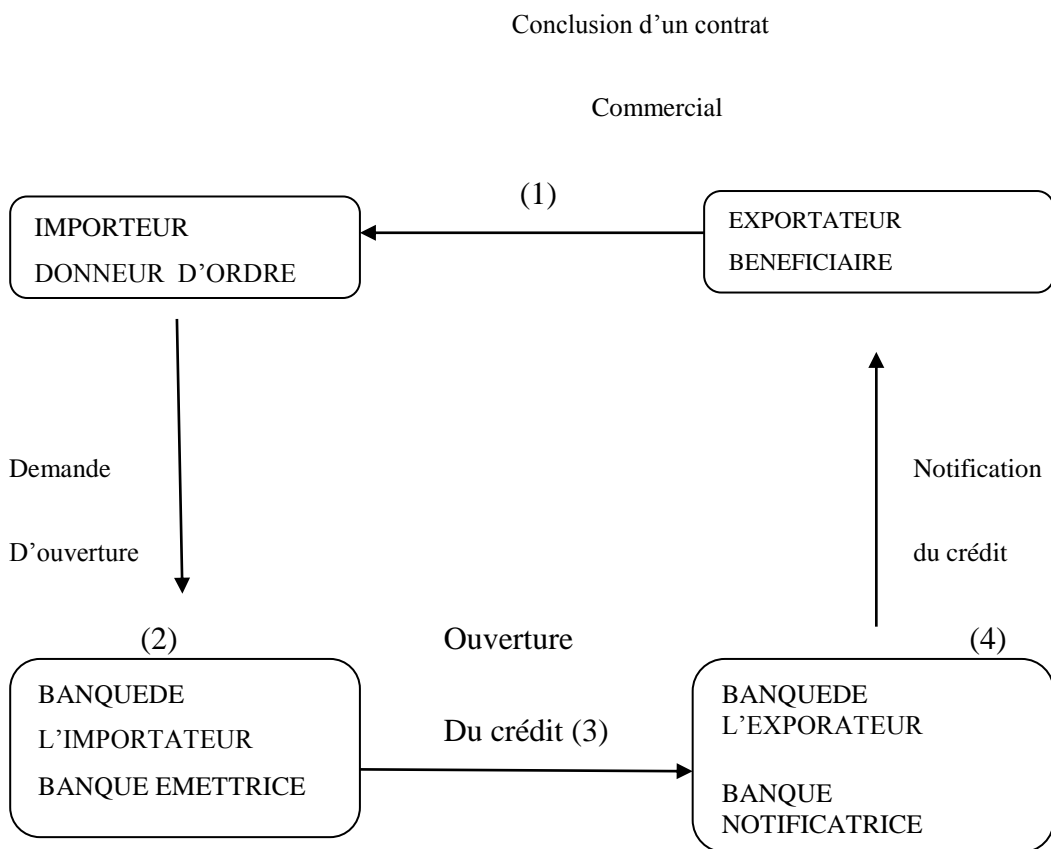
Phase I : Ouverture du crédit :²

¹:Kebbab kawthar, Salhi Sarah Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

² Document interne BADR

C'est la phase où après avoir un contrat commercial ou reçu une facture pro forma, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

Schéma n°05 : opération d'ouverture du crédit documentaire :



Source : Document interne BADR

- 1- Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur (donneur d'ordre) et l'exportateur (bénéficiaire). Dans ce contrat sont discutées les conditions selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se dénouer.

- 2- Après signature du contrat commercial, l'importateur (donneur d'ordre) se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur.
- 3- La banque de l'importateur (banque émettrice) après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier (banque notificatrice) pour notifier le crédit.
- 4- La banque de l'exportateur (notificatrice) notifie le crédit auprès de l'exportateur.

*Phase II : réalisation du crédit :*¹ C'est la phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque, l'exportateur prépare et expédie la marchandise il récupère le document le transport, les documents annexes exigés par l'importateur. Il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents réunis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture, pour la réalisation du crédit.

Le crédit documentaire peut être réalisable :²

- Par paiement à vue (paiement CASH).
- par acceptation (paiement à échéance).
- Par paiement différé.
- Par négociation.

1- Crédit réalisable par paiement à vue :

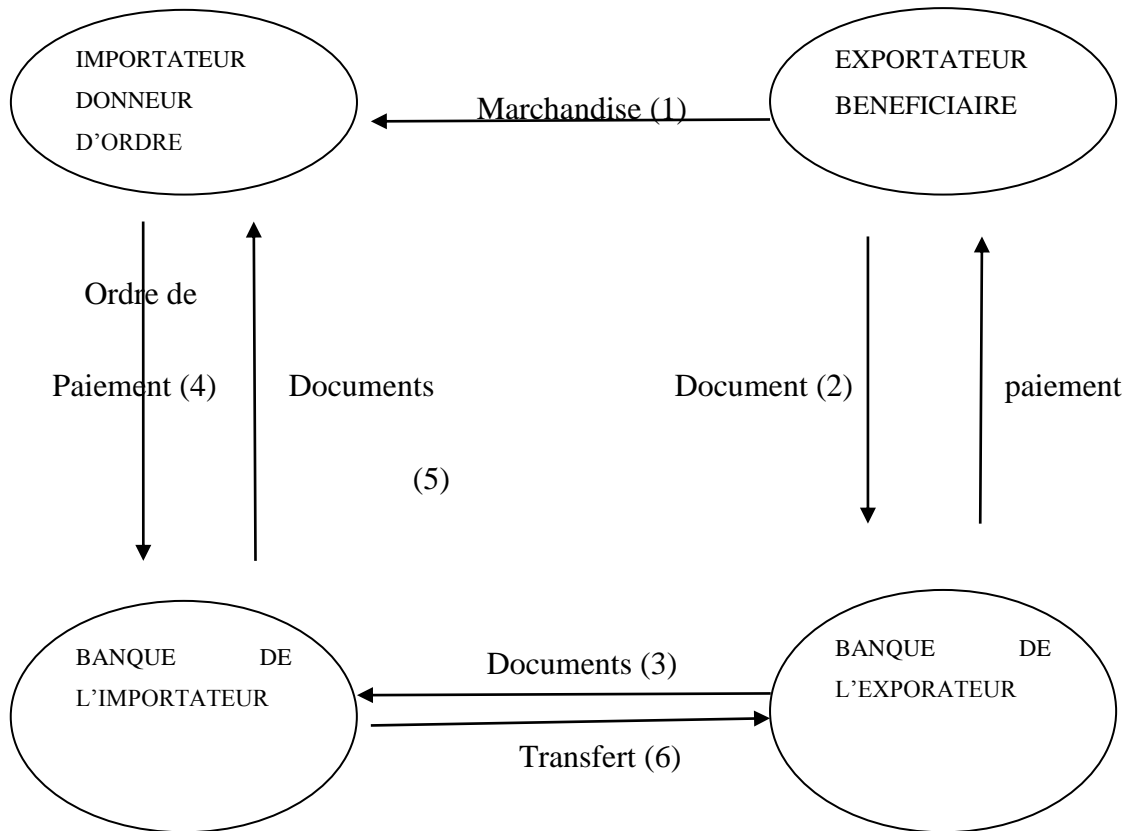
Ce type de réalisation, est sans aucun doute, le plus simple et le plus désiré par l'exportateur, dans la mesure où le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès la réception des documents conformes. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

¹ Document interne BADR

² Ibid.

Ce mode de réalisation doit être précisé dans la lettre d'ouverture du Credoc.

Schéma n° 06: Crédit documentaire réalisable par paiement à vue :



Source : document interne BADR

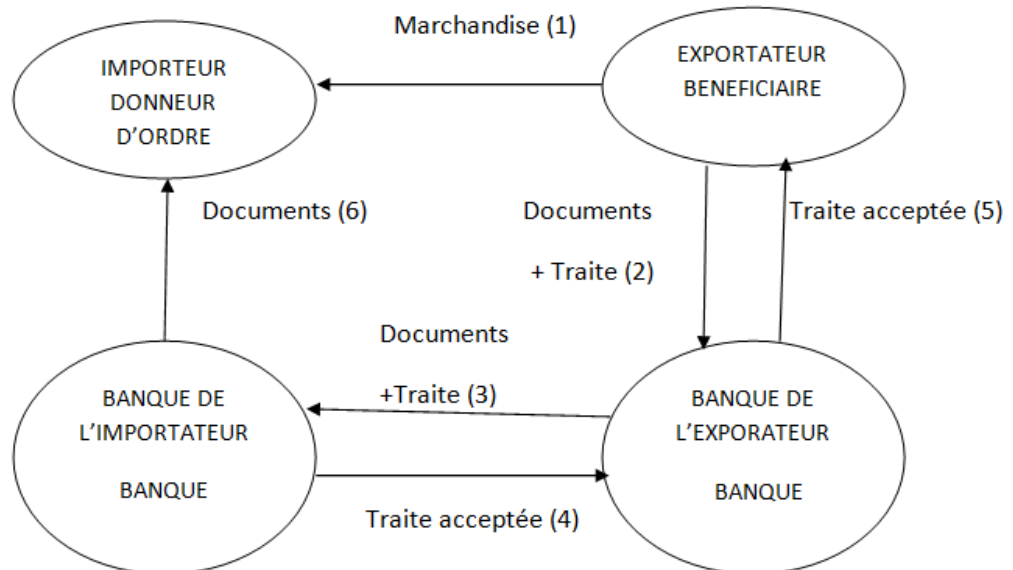
- 1- Expédition de la marchandise par l'exportateur qui récupère le document de transport (connaissance, « LTA »).
- 2- L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou « LTA ») à sa banque contre paiement à vue.
- 3- La banque de l'exportateur, après avoir reçu les documents et être assurée de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.
- 4- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour paiement.

- 5- Une fois que l'importateur aura les documents, sa banque les lui remet pour le retrait de marchandise.
- 6- La banque de l'importateur effectue le transfert de fond vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

2- Le crédit réalisable par acceptation :

pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préféré se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

Schéma n°07 : crédit documentaire réalisable par acceptation¹



Source : document interne BADR

¹ Document interne BADR

- 1- Expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur.
- 2- L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) ou sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière.
- 3- La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec traite à la banque de l'importateur.
- 4- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification. S'ils sont conformes elle retourne la traite, après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur.
- 5- La banque de l'exportateur (banque notificatrice) à la réception de la traite, la retourne au client exportateur (bénéficiaire) qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance.
- 6- La banque de l'importateur (banque émettrice) remet les documents à l'importateur (donneur d'ordre) pour qu'il puisse retirer sa marchandise.

3- Le crédit réalisable par paiement différé :

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévenue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

Ce qui suppose que l'exportateur se contente simplement de la promesse de la banque émettrice de payer aux délais fixés. Il supporte donc pleinement le risque de non-paiement lié à la défaillance éventuelle de la banque émettrice ou du pays où cette dernière est implantée (risque de cessation de paiement).

4- Le crédit réalisable par négociation :

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

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

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

3.5. Les risques du crédit documentaire¹

L'analyse des risques peut se répartir en deux catégories :

- Risque pour les banques
- Risque pour les clients

3.5.1. Risques pour les banques

A- Risques du banquier donneur d'ordre :

- Risque relatif au financement :

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes

Il n'est pas sûr que l'importateur le remboursera le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

¹ Document interne BADR

Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transformer la marchandise (matière première).
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

A cela, le banquier doit trouver des solutions :

- Si le banquier fait confiance à son client, lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire.
- Le banquier ne voulant pas se dessaisir de gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte.

Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre fera établir ou endosser à son ordre, Le jeu complet de connaissement de même que les documents d'assurance.

- Risque relatif à l'examen des documents :

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

B- Risque du banquier correspondant :

- Risque relatif à l'examen des documents :

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.

- Risque de non-remboursement du banquier confirmateur :
-

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

3.5.2. Risque pour les clients

A- Risque de l'importateur (donneur d'ordre)

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande ; pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

B- Risque de l'exportateur

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques ; c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

3.6. Crédits documentaire spéciaux ¹

On distingue plusieurs types

- Le crédoc revolving :

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

- Le crédoc transférable :

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

¹:Kebbab kawthar, Salhi Sarah Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

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

- **Le crédit back-to-back:**

C'est un deuxième crédoc dont le donneur d'ordre est bénéficiaire du crédit initial. En cas d'impossibilité d'ouverture d'un crédoc transférable, un exportateur pourra solliciter l'ouverture d'un crédoc adossé au premier crédoc au profit du véritable fournisseur. Les deux crédocs concernent la même marchandise mais sont séparés sur le plan juridique. L'exportateur devient donneur d'ordre pour le crédit adossé.

- **Le crédit « red clause » :**

Son nom vient de son inscription en rouge, en marge du crédit, afin de le mettre en évidence, à l'origine. Il autorise des paiements en partie ou en totalité avant la livraison des marchandises et la remise des documents, garantissant ainsi la satisfaction des besoins de trésorerie de l'exportateur qui s'engage à rembourser l'avance s'il ne fournit pas les documents conformes dans les délais.

- **Les lettres de crédit « stand by » :**

Les lettres peuvent être émises au profit de l'acheteur; dans ce cas, elles constituent une caution internationale à première demande. Lorsqu'elles sont émises au profit du vendeur, elles s'apparentent aux crédocs avec la différence essentielle que le crédoc est une garantie et un instrument de paiement, tandis que la lettre de crédit « stand by » n'est qu'une garantie pour le vendeur.

Dans le cas où l'acheteur ne règle pas sa facture, le vendeur obtient à la première demande, le paiement de sa créance par la banque émettrice.

3.7. Les avantages du crédit documentaire

- La sécurité vis-à-vis de l'exportateur : expédition des marchandises avant leur paiement, dûment prouvée par la liasse documentaire.

- La sécurité vis-à-vis du banquier/ recours contre la banque si elle ne respecte pas les instructions claires et précises données lors de l'ouverture.
- Moyen de pression sur le vendeur : fixation de différentes obligations à exécuter, dans un délai fixé à l'avance.
- Moyen de financement à court terme : l'acheteur ne paie qu'après la vérification de la conformité de liasse documentaire.
- L'exportateur est protégé contre le risque politique et/ou commercial.
- Avance de trésorerie et rapidité de paiement. La banque négociatrice règle la créance, ou accepte la traite directement dans son pays, après la vérification de la conformité des documents.
- Protection contre le risque technique : rédaction de l'ouverture du crédit par ses soins.
- Sécurité de remboursement : protection contre le risque commercial en exigeant un connaissement à son ordre pour exercer son droit de gage.

3.8. Les inconvénients du crédit documentaire

- Complexité : technique très procédurale qui met en jeu au minimum quatre parties qui ont chacune des obligations particulières.
- Lenteur : ouverture du crédit par l'acheteur.
- Examen des risques par la banque avant d'accepter de s'engager.
- Examen des documents par les banques.
- Cout : nombreuses commissions bancaires dont le nombre et le taux varient en fonction des éventuels incidents.
- Aucune garantie sur l'état et la qualité des marchandises.
- Risque de fraude.

3.9. Cout du crédit documentaire

Tableau n°07 : les commission et couts du crédit documentaire supportés par l'importateur et l'exportateur¹

Commission perçues par la banque émettrice	Commission perçues par la banque notificatrice
<p><u>Commission d'ouverture :</u> Environ 1% par an, en général par trimestre indivisible, ce qui explique que l'acheteur attende souvent le "dernier" moment pour ouvrir un crédit documentaire.</p> <p><u>Commission d'utilisation :</u> 0,125% par trimestre</p> <p><u>Commission de risque :</u> 0,25% par trimestre</p> <p><u>Commission d'échéance :</u> 0,083 par mois jusqu'à l'échéance, pour crédits documentaires payable a terme.</p>	<p><u>Commission de notification :</u> (indépendante de la durée du crédit) : 0,1% jusqu'à 9 millions FRF, 0,05% au-delà.</p> <p><u>Commission de confirmation :</u> (peut être très élevée en fonction du risque, prorata temporis) en moyenne 0,2 par trimestre indivisible.</p> <p><u>Commission de levée des documents :</u> 0,15%</p> <p><u>Commission de paiement ou d'acceptation ou de négociation</u> Environ 0,15%</p>

Source : BOUTOUX Charles ; «Crédit documentaire moyen de paiement international » ; Edition : DUNOD ; 1970

¹BOUTOUX Charles ; «Crédit documentaire moyen de paiement international » ; Edition : DUNOD ; 1970

Conclusion

En constate que le choix de l'instrument de paiement dépend du degré de confiance entre l'acheteur et le vendeur.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé est le moyen de paiement par excellence, en raison du degré de sécurité qui offre pour les deux parties, ainsi que le rôle majeur des banques dans la réalisation du crédit documentaire

Toute fois nous tenons à signaler que cet instrument révèle des inconvénients et des risques pour les deux parties et pour les banques qui interviennent.

CHAPITRE 03 : LE DEROULEMENT DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DE LA BADR, AGENCE 580 TIZI-OUZOU

Introduction

Afin de mieux cerner et comprendre les différentes étapes du déroulement d'un crédit documentaire et après une étude théorique sur ce dernier, nous allons procéder à une analyse d'un crédit documentaire à l'import traité par la BADR agence 580.

Dans ce qui suit, on essayera en particulier de montrer comment un contrat commercial se réalise entre l'importateur et son fournisseur (exportateur), l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire, d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation.

Par la suite on essayera d'analyser les importations algériennes après l'imposition du Credoc comme le seul et unique moyen de paiement des importations en 2009, afin de démontrer si cette loi a pu freiner les importations algériennes.

On premier lieu on va étudier l'effet de la généralisation du crédit documentaire sur les importations algériennes durant les années 2010 à 2015, par la suite on va étudier un cas pratique réalisé au sein de la BADR « agence 580 Tizi-Ouzou ». L'exemple choisi traite le financement d'une importation par Credoc entre l'acheteur Algérien et un fournisseur Français.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

- Section I : présentation du lieu de stage.
- Section II : effet du crédit documentaire sur les importations algériennes.

- Section III : traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BADR « agence580Tizi-Ouzou).

Section 01 : présentation générale de la banque de l'agriculture et du développement rural « BADR »

1.1. Historique et évolution de la BADR

La BADR est une institution financière nationale créée par décret N°82-106 du 13 mars 1982, comme nous l'avons expliqué précédemment, la BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14/04/1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds au public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000DA.¹

1.1.1. Etapes d'évolution de la BADR

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constituée initialement de 14 agences cédées par la BNA son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7.000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

¹ Document interne BADR

Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

1.1.1.1. DE 1982 JUSQU'A 1990

Au cours de ces années, la BADR a eu pour objectif, l'asseoir sa présence dans le monde rural ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

1.1.1.2. DE 1991 JUSQU'A 1999

La loi 90/10 ayant mis à terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

-1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations du commerce international.

-1992 : Mis en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestions des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).

-1992 : L'information de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires sont aujourd'hui traitées en 24 heures maximum.

-1992 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences.

—
-**1993** : Achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.

-**1994** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.

-**1996** : Introduction du traitement (traitement et réalisation des opérations bancaires à distance et en temps réel).

-**1998** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.

1.1.1.3. DE 2000 JUSQU'EN AVRIL 2002

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leur adéquation, de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier de ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

-**2000** : Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales.

—
-2000 : Généralisation du système réseau avec réorganisation du progiciel SYBU en client-serveur.

-2001 : Assainissement comptable financier.

-2001 : Refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits, les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement ou encore de son niveau de sanction (agence, succursale, direction générale).

-2001 : Concrétisation du concept de « banque assise » avec « services personnalisables » (agence Amirouche, Chéraga...).

-2001 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.

-2001 : Généralisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales.

-2001 : Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints.

-2002 : Généralisation de la norme « banque assise » avec « services personnalisables » aux agences principales du territoire national.¹

1.1.2. Le secteur stratégique de la BADR

La banque doit prendre toutes les mesures nécessaires pour concentrer les activités de crédit sur le développement des secteurs stratégiques, le repositionnement stratégique de la banque porte sur le financement adéquat, sur les secteurs d'activités suivantes :

-Le secteur de l'agriculture en amont et en aval.

-Le secteur de la pêche et des ressources halieutiques.

¹Document interne BADR

—
-Le financement des programmes de développement rural.

L'action de la BADR, dans le financement du développement, sera orientée également, vers la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics notamment :

-Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs stratégiques de la banque.

-Les crédits à la construction de logement ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue par FONL la CNL.

-Les crédits aux professions libérales (jeunes diplômés en médecine, et autres...) en zone rurale.

La banque à l'avenir concentrera ses financements à :

- L'agriculture de base de toutes les activités connexes.
- Pêche et aquaculture de base de toutes les activités connexes
- Industrie du machinisme agricole.
- Industrie agroalimentaire
- Commerce et distribution des produits liés aux activités stratégiques et au développement du monde rural.
- Les petits métiers de l'artisanat.
- L'habitat rural.
- Les projets économiques de proximité.
- La petite hydraulique.
- La fabrication de marquairerie et de sellerie.
- Le travail de bois et fabrication d'articles en bois, lièges, vannerie et sparterie.

1.1.3. Les opérations courantes de la BADR

Tout type de clientèle qui ne rentre pas dans le champ du repositionnement et qui voudrait maintenir sa domiciliation auprès des guichets de la BADR sans possibilité de bénéficier de crédit est accepté.

Les structures opérationnelles de la banque (directeurs centrales, groupe régional d'exploitation et agence locale d'exploitation), doivent assurer le maintien et continuité, pour toute clientèle de toutes les opérations de la banque (dépôts, retrait, virement, placement, etc.) lorsque celle-ci n'implique pas d'octroi de crédit sous quelque forme que ce soit, domestique ou avec l'étranger, tous les clients dont l'activité ne figure pas dans les secteurs stratégiques désireux de réaliser des opérations de commerce extérieur avec la banque, doivent au préalable constituer 110% de provision en couverture intégrale de l'opération et verser à l'avance la rémunération de la banque (frais et commission de domiciliation, d'ouverture et de confirmation de lettres de crédits).¹

Ce niveau de pouvoir est valable pour les opérations de commerce extérieur à vue, il est modulé comme suit pour les opérations à terme :

- 120% à trois mois.
- 130% à six mois.
- 150% à 12 mois.

1.2. Objectifs et missions de la BADR

1.2.1. Missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever les niveaux de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de compte à toute personne faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue à terme.
- La participation à la collection de l'épargne.

¹ Document interne BADR

- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agroalimentaires, agroindustriels et artisanales.
- Les contrôles avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1.2.2. Les objectifs de la BADR

La banque de l'agriculture et de développement rural a pour objectifs initiaux de :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs couts et rentabilisation de celles-ci par les crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leur besoin.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme.

1.3. Organisation de l'agence d'accueil

L'agence BADR de Tizi-Ouzou a été créée en 1982 après restructuration de la BNA, elle se situe au centre ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée d'un système de « banque assise », ce système est composé de deux groupes de travail le « Front office » et le « back office ».

1.3.1. Le Front Office

Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses d'un conseil

de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et des placements bancaires et/ou financiers.

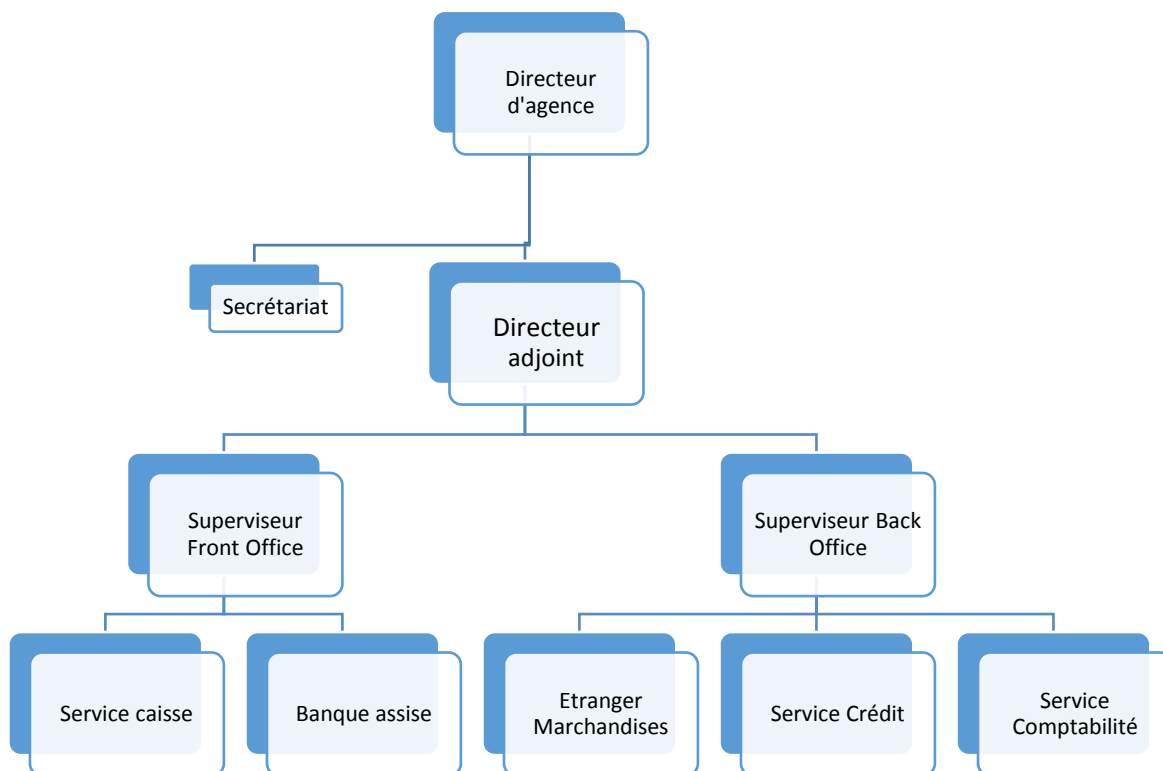
1.3.2. Le Back Office

Il regroupe les potentialités et humaines pour traiter en temps réel les ordres et opérations reçues du Front Office, il lui apporte l'assistance, les conseils et informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi des délais ou impliquant le recourt à d'autres structures internes ou externes à la banque, il est composé de plusieurs services : service crédit, service portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité et service virement).

1.3.3. Organisation de l'agence

L'organisation de l'agence BADR 580 est présentée dans l'organigramme ci-après :

Schéma n°08 : Organisation de l'agence BADR « 580 » Tizi-Ouzou



Source : Document interne BADR

1.4. Rôle et organisation du service étranger de la BADR

Le service étranger, qui est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger.

Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.

1.4.1. Place et rôle du service étranger

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

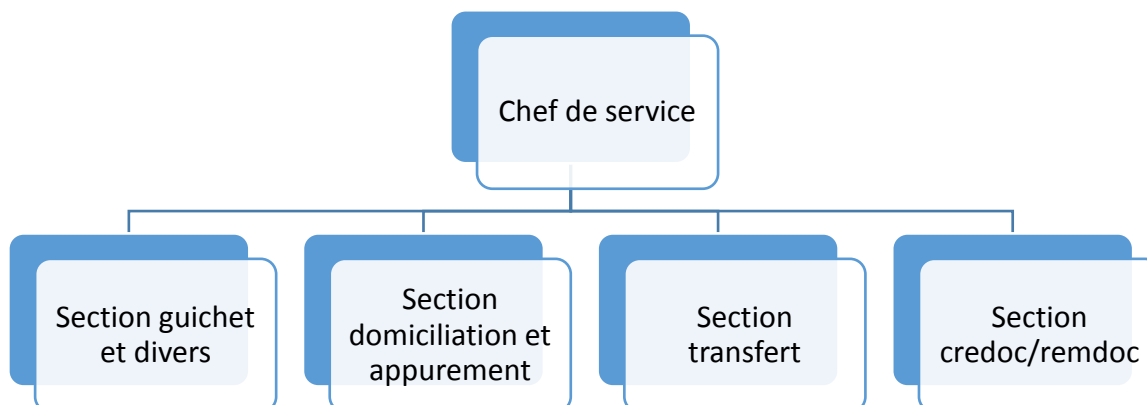
Le service des relations extérieures a donc objectifs :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur.
- Traiter les opérations de remise documentaire et le crédit documentaire.
- Exécuter les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes.
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse.
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettres de garantie et bons de cessions bancaires...).
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie.
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans les délais réglementaires.

1.4.2. Organigramme du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectués. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BADR 580 Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant :

Schéma n°09 : Organigramme du service étranger de l'agence BADR « 580 » Tizi-Ouzou



Source : Document interne BADR

1.4.3. Relations du service étranger

A-Relations internes

1- Relations fonctionnelles

Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tel que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel.

Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

2- Relations hiérarchiques

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui est lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marquée par l'échange fréquent d'informations et

documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

B- Relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions à savoir les institutions suivantes :

1- La banque d'Algérie

Le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdits à la domiciliation...etc.) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.

2- Le ministère des finances

Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importants et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

3- L'administration des douanes

Pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur.

4- Les correspondants étrangers

Pour le traitement de la plus part des opérations.

Section 02 : Effet du crédit documentaire sur les importations algériennes.

La croissance des niveaux d'importations que l'Algérie a connaît durant les dernières années notamment en 2008, une envolé des niveaux d'importations des bien et services par apport à 2007, soit une augmentation positive de 42,87%, la facture d'importation est passé de 27milliards de dollars en 2007 à 39 milliard de dollars en 2008. Cette augmentation des niveaux d'importation a affecté d'une façon négative sur la balance commerciale du pays par la suite.

Pour freiner cette croissance expansive des importations, le gouvernement dans L'article 69 de la loi de finance complémentaire 2009, rend obligatoire le paiement des importations par le crédit documentaire, « le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire »

Dans ce qui suis, nous allons essayer d'apporter des réponses à cette démarche pris pas le gouvernement et à quelle points le crédit documentaire a freiner les volumes des biens et services importer durant les années 2010 à 2015.

Dans cette sphère, nous allons étudier l'évolution des importations algériennes avant et après la promulgation de la loi qui rend le crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations.

2.1. Le volume des importations Algérienne entre 2003 et 2009.

Nous allons illustrer l'évolution des importations algérienne durant les années 2003 à 2009, c'est-à-dire avant la promulgation de la loi de finance 2009

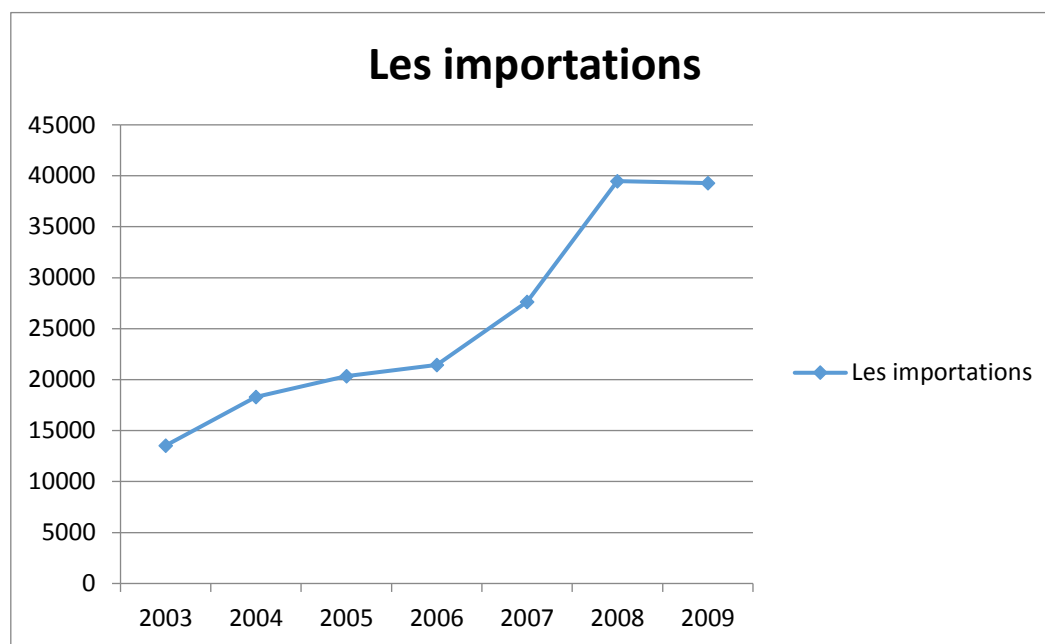
Tableau n°08 : évolution des importations algériennes entre 2003 et 2009

Unité : millions USD

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Montant des importations	13534	18308	20357	21456	27631	39479	39294

Source : élaboré par nous même à partir des données de la direction des douanes et CNIS

Graphe n°01: courbe d'évolution des importations algériennes entre 2003 et 2009



Observation :

D'après ce graphe en remarque, la croissance énorme des importations qu'a connaît cette période, on constate une augmentation passant de 13534 million USD en 2003 à 39294 million USD en 2009, soit une augmentation de 190%.

Cette augmentation représente un effet négatif pour l'économie du pays et sur la balance commercial en particulier.

2.2. Structure des importations algériennes entre 2010 et 2015 :

Après avoir jeté l'œil sur l'évolution des importations algériennes durant la période 2003 à 2009, nous allons étudier la structure et l'évaluation des importations après la mesure prise par le ministère des finances qui consiste en « **le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire** »¹

¹ Loi de finance complémentaire 2009

Tableau 09 : évolution des importations en Algérie par groupe d'utilisation durant la période 2010 à 2015

Unité : millions USD

Année / Groupes D'utilisation	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Alimentation	6058	9850	9022	9580	11005	9316
Energie et lubrifiants	955	1164	4955	4385	2879	2376
produits bruts	1409	1783	1839	1841	1891	1560
demi-produits	10098	10685	10629	11310	12852	12034
biens d'équip.agr.	341	387	330	508	658	664
biens d'équip.ind.	15776	16050	13604	16194	18961	17076
biens de conso.	5836	7328	9997	11210	10334	8676
Total	40473	47247	50376	55028	58580	51702

Source : élaboré par nous même à partir des données de la direction des douanes et CNIS (2016).

Tableau n°10 : évolution en pourcentage des importations par groupe d'utilisation :

Année / Groupes D'utilisation	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Alimentation	14,97%	20,85%	17,91%	17,41%	18,79%	18,02%
Energie et lubrifiants	2,36%	2,46%	9,84%	7,97%	4,9%	4,6%
produits bruts	3,48%	3,77%	3,65%	3,35%	3,2%	3,00%
demi-produits	24,95%	22,62%	21,10%	20,55%	21,9%	23,28%
biens d'équip.agr.	0,84%	0,82%	0,66%	0,92%	1,12%	1,28%
biens d'équip.ind.	38,98%	33,97%	27,00%	29,43%	32,37%	33,00%
biens de conso.	14,42%	15,51%	19,84%	20,37%	17,64%	16,78%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : élaboré par nous même à partir des données de la direction des douanes et CNIS (2016).

Observation :

La valeur totale des importations algériennes ont augmentés durant la période 2010 à 2015 passants d'une valeur totale de 40473 millions USD en 2010 à 51702 millions USD en 2015, soit une augmentation positive de 27,74%.

- Alimentation :

La facture alimentaire passe de 6058 millions USD durant l'année 2010 à 9316 millions USD en 2015, sois une augmentation de +65,02%.

- Energies et lubrifiants :

Passant d'une valeur totale de 955 millions USD en 2010 à 2376 millions USD en 2015, soit une augmentation énorme de +148,8%.

—

- **Produits brutes :**

La facture des produits brute passe de 1409 millions USD en 2010 à 1560 millions USD en 2015, soit une légère augmentation de +10,71%.

- **Demi-produits :**

Passant d'un montant de 10098 millions USD en 2010 à 12034 millions USD en 2015.

- **Biens d'équipements agricoles :**

La facture des biens d'équipement agricoles a connu une augmentation passant d'une valeur totale de 341 million USD en 2010 à 664 million USD en 2015, soit une augmentation positive importante de 94,70%

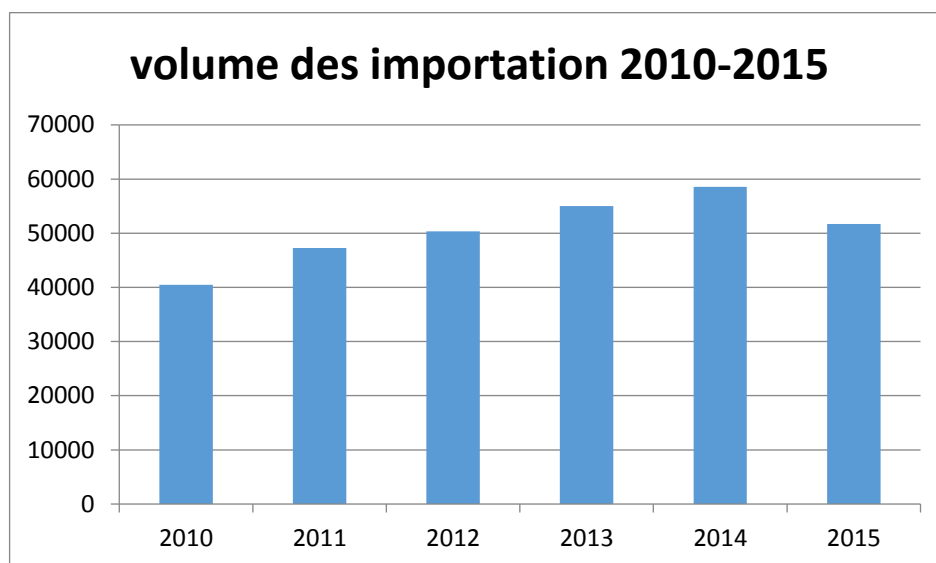
- **Biens d'équipement industriels :**

Passant d'une valeur de 15 7776 millions USD à 17076 million USD en 2015.

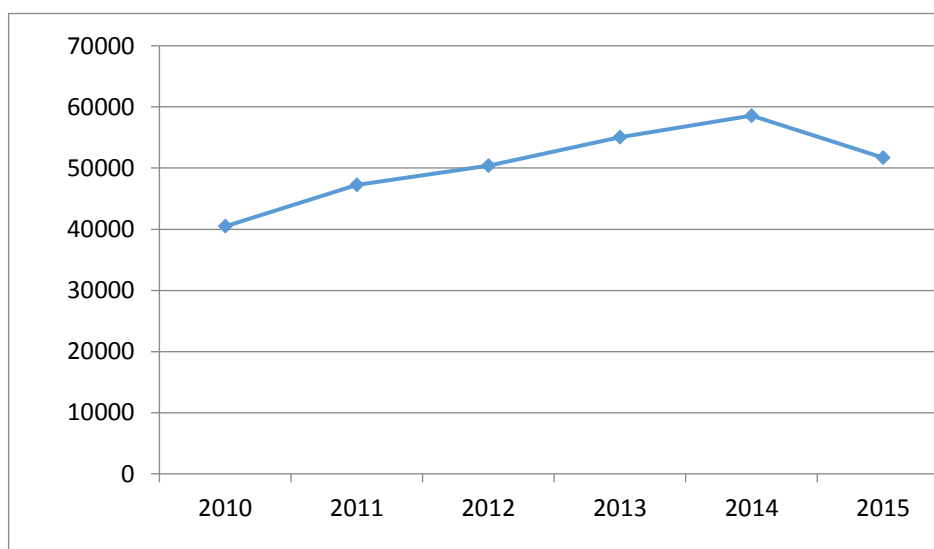
- **Biens de consommation :**

La facture des biens de consommations a augmentés, passant de 5836 millions USD à 8676 millions USD en 2015, soit une augmentation de + 48,7%.

Graphe n°2: volume totale des importations algériennes entre les années 2010 et 2015 en millions USD.



Graphe n°3: Courbe d'évolution des importations algériennes entre les années 2010 et 2015



2.3. Analyse des résultats

D'après l'étude faite en constate que :

- Le niveau d'importations ne cesse d'augmenter durant la période 2010 à 2014 Passant de 40 473 millions USD en 2010 à 58580 millions USD en 2014, soit une augmentation importante de +44,7%
- Comme la courbe d'évolution des importations algériennes le montre, les biens et services importés ont connus une baisse par rapport aux années 2013 et 2014, soit une baisse négative de 6% et 11,7% respectivement. Cette baisse est justifié par la baisse du cours du pétrole et la chute du de la monnaie national ce qui a freiné un peut les niveaux d'importations dans quelques secteur comme l'automobile et les produits alimentaire.
- Globalement, si en comparants les niveaux d'importation entre les deux périodes, on peut dire que y'avais aucune amélioration.

Section 03 : Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BADR « agence 580 Tizi-Ouzou).

Le dossier que nous avons choisis de traiter, est une opération d'importation des boissons énergisantes (cannes a 50 cl), le moyen de paiement est le crédit documentaire :

Il s'agit d'une entreprise algérienne (**SARL PRESTALIS**) qui est spécialisé dans l'importation des produits liée à l'agroalimentaire et l'importation des produits non alcoolisé, elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise avec un fournisseur français (SARL Saint-Omer).

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugés nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

3.1. Identification des parties contractantes

3.1.1. Identification de l'importateur

Il s'agit d'une entreprise algérienne (**SARL Prestalis**) ayant son siège social à la ville de Tizi-Ouzou. Algérie.

Elle est domiciliée à la BADR agence 580, Tizi-Ouzou.

3.1.2. Identification de l'exportateur

C'est la société française (**SARL Saint-Omer**) ayant son siège social au Pas-de-Calais, France.

Elle est domiciliée à la **CIC Paris FR**

3.1.3. Objet du contrat

Le contrat a pour objet la fourniture d'une marchandise (boissons énergisantes, cannettes de 50cl).

- Le donneur d'ordre : **SART Prestalis**
- Banque domiciliataire : **BADR, agence 580 Tizi-Ouzou.**
- banque émettrice : **BADR**
- Le bénéficiaire : **SARL Saint-Omer**
- Banque confirmatrice : **CIC France**

Le contrat est signé le 23-06-2016 entre les deux parties, il stipule que :

- Le prix de la marchandise est fixé a un montant qui s'élève à : **279 504,48 EUR.**
- Incoterms utilisé : **CFR**
- Lieu de destination : **port de Bejaia**
- Les conditions du règlement : **paiement par lettre de crédit irrévocable et confirmé.**

3.2. L'ouverture du dossier de domiciliation au sein de la BADR, agence 580

Après avoir fait son inscription sur le site web de la BADR, la (**SARL prestalis**) a eu un mot de passe qui lui a permis par la suite de faire une pré domiciliation. Suite à l'étude de son dossier et s'assurer de la non interdiction du client en question (**SARL Prestalis**) de domiciliation. Le 27-07-2016, la **DGAOI** (Direction General adjointe des opérations a l'international) de la BADR adresse à son client un avis d'acceptation (voir annexe 01) concernant la facture **CDV2923062816**.

Le gérant de la **SARL Pestalis** se présente après quelques jours au sein la **BADR agence (580) Tizi-Ouzou** afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation munis des documents suivant :

- L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par la **DGAOI**. (annexe 01)
 - Une facture proforma CDV29-23062016(annexe 03)
 - Une demande de domiciliation d'une importation de marchandises. (annexe 05)
 - Une attestation de risque de change.* (annexe 04)
-

- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (annexe 2).
- Un engagement d'importation (annexe 6).
- Une carte d'identification fiscale. (annexe 07).
- Une copie du registre de commerce. (annexe 08).

*la **SARL Prestalis** dégage la **BADR** du risque de change éventuel, c'est à dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercuter sur la **SARL Prestalis**

Après avoir reçu les documents exigés citer ci-dessus, l'agent chargé de la domiciliation vérifie leur conformité, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite il va procéder a l'attribution d'un numéro de domiciliation qui est le suivant :

BANQUE DE L'AGRICULTEURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL					A. L .E TIZI-OUZOU 580		
DOMICILIATION IMPORT							
15	04	02	2016	3	10	00008	EUR
TIZI-OUZOU LE : 03 aout 2016							

Après l'attribution de ce numéro de domiciliation, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur le système d'information, et débité le compte de la (**SARL Prestalis**) du montant des commissions et taxes relative à l'ouverture de la domiciliation qui s'élève à :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3000 DA
TVA (19%)	570 DA
Total de commissions en TTC	3570 DA

Débit : compte client en DZD **3570,00 DA**

Crédit : compte commissions sur commerce extérieur **3000,00 DA**

Crédit : TVA collectée **570,00DA**

En fin le dossier domicilié sera classée dans une fiche de contrôle (annexe 09) pour le suivi et la gestion jusqu'à l'apurement qui sera ensuite envoyé à la Banque d'Algérie comme le prévoit la réglementation.

L'agent remet à la (**SARL Prestalis**) un exemplaire de la facture dûment domiciliée.

3.3. Ouverture du crédit documentaire à l'import

Après avoir effectué la domiciliation, le gérant de la (**SARL Prestalis**) se présente à la **BADR 580** et il demande à son banquier d'ouvrir une lettre de crédit en faveur de son fournisseur (**SARL Saint-Comer**).

L'importateur a présenté les documents nécessaires suivants pour effectuer l'ouverture de la lettre du crédit :

- La facture pro forma CDV29-23062016 domiciliée (annexe 3).
- La demande d'ouverture de crédit documentaire qui est rempli de la façon suivante par le client : (annexe 10)

Nom et l'adresse du donneur d'ordre : (**SARL Prestalis, Tizi-Ouzou**)

Nom et adresse du bénéficiaire : (**SARL Saint-Omer 9 Rue Edouard Devaux-BP 90190 62504Saint-Omer**).

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : (**agence BADR Tizi-Ouzou 580**)

Montant et devise (en chiffre et en lettre) : **279 504,48 euros (Deux Cent Soixante Dix Neuf Mille Cinq Quatre euros et 48cts)**

Nom de la banque confirmatrice ou notificatrice : **CIC BANQUE PARIS FR**

Forme du crédit : **irrévocable**

Date et lieu de validité : **30/10/2016, FRANCE**

Mode de réalisation du crédit : **a vue**

Condition de livraison : **CFR, au plus tard le 09/10/2016 de PORT de Marseille à destination de PORT de Bejaia**

La description des marchandises / services : **boissons énergisante, cannete 50cl, selon la facture CDV29-23062016 du 23/06/2016**

Documents requis par pli cartable :

- **01 connaissance original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.**
- **03 factures définitives**
- **Certificat d'origine**
- **Certificat d'analyse**
- **Certificat de conformité (producteur)**
- **EX1**
- **EUR1**
- **Liste de colisage**
- **Fiches technique**

Documents requis par canal bancaire :

- **02 connaissances originaux à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.**
(Annexe 13)
 - **03 factures définitives**
 - **01 copie de Certificat d'origine**
 - **02 copies Certificat d'analyse**
 - **02 copies Certificat de conformité (producteur)**
 - **01 copie EX1**
-

- **01 copie EUR1**
- **01 copie Liste de colisage**
- **03 copies Fiches technique**

Transbordement : **interdits.**

Expéditions partielles : **interdits.**

Date de présentation des documents. **Dans les 21 jours après la date d'expédition.**

Assurance couverte par : **ordonnateur**

Frais et commission : **les frais en Algérie sont a la charge de l'ordonnateur et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.**

L'achat de devise : **le risque de change est supporté par l'importateur (SARL Prestalis).**

Une fois cette demande est remplis le client doit préciser le lieu et date : **Tizi-Ouzou LE 02/08/2016, ainsi que sa signature et son cachet.**

À la réception de la demande d'ouverture dûment remplie et signée par la (**SARL Prestalis**), l'agent veille et sous sa responsabilité à la conformité de la demande avec les règles et usances uniformes, d'une part, et au respect de la réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes en vigueur, d'autre part.

Le banquier atteste que le client (**SARL Prestalis**) enregistre aucun un impayé (attestation D'impayé, annexe 11), constitue et valide la PREG (annexe 12), sachant que ce dernier accuse la réception d'une copie et une autre pour la banque, ensuite faire avis de débit sur le compte du client (**SARL Prestalis**) du montant de la PREG, enregistre l'ouverture du Credoc sur répertoire avec un numéro d'ordre chronologique et établie une chemise de crédit documentaire ET7 (annexe 13)

La procédure de comptabilisation :

Le crédit est margé à 100%

Le client provision a 103% du montant du crédit, 100% le prix de la marchandise et 3% une marge de sécurité pour le risque de change.

Montant de l'opération EUR : **279 504,48**

Montant de la PREG : **103%**

Taux de change : **122,6724**

le **03-08-2016**

Montant de la PREG en DZD : **35317000,00 DZD**

Prélèvement des commissions d'ouverture, engagement et taxe:

Total des commissions (fixe) = Commission d'ouverture (fixe) + Frais SWIFT*
= 5000 + 1000 = 6000 DZD

Commissions d'engagement représente 0,25% de la somme de provision reçu en garantie

Commission d'engagement = $35317000,00 * 0,0025 = 88292,5$ DZD

Total des commissions = 5000 DA + 1000 DA + 88292,5 = 94 292,5 DZD

Taxes : $94\ 292,5 * 0,19 = 17915,575$ DZD

Débit : compte client : 112 158,075 DZD

Crédit : commissions : 94 242,5 DZD

Crédit : TVA collecté : 17915,575 DZD

Les commissions ne sont pas remboursables. (Irrévocable)

*Les frais Swift dans ce cas s'élevé à : 1000 DZD, puisque il sera envoyé en Europe (la banque correspondante est situé en Europe). **BRED BANQUE PARIS FR**

L'engagement :

Débit : client débiteur par Credoc : 35317000,00 DZD

Crédit : Credoc import : 35317000,00 DZD

La constitution de la provision :

Débit : compte client : 35317000,00 DZD

Crédit : provision reçu en garantie pour Credoc : 35317000,00 DZD

La banque débite le compte de (**la SARL Prestalis**) du montant global des commissions 112 158,075 DZD, plus du montant de la PREG 35317000,00 DZD. D'une valeur débité total de :

35317000,00 DZD +112 158,075 DZD=**35429158,075DZD**

3.4. Emission du crédit documentaire

Une fois que l'ouverture du Credoc est validé et la provision est constitué, l'agent de la **BADR 580** établie un bordereau d'envoie et le transmet à la **DGAOI** ;

Cette dernière vérifie la conformité des documents, elle les valide et procède à la transmission de la lettre de crédit par un message **SWIFT MT700** (annexe 14) à sa banque correspondante **BRED BANQUE POPULAIRE, PARIS FR**, celle-ci avise l'exportateur(**SARL Saint-Omer**) de l'ouverture du crédit à son profit par le biais de ça banque **CIC BANQUE PARIS FR** .

Le message SWIFT envoyé par la **BADR** contient toutes les clauses et conditions du contrat effectué entre la (**SARL Prestalis**) et la (**SARL Saint-Omer**).

3.5. La réalisation du Credoc

Après avoir été informé d'un crédit documentaire ouvert à son nom, le 03-09-2016 La (**SARL Saint-Omer**) procède a l'expédition des marchandises (**Boissons énergisantes, cannete de 50cl**), rassemble les documents exigés et les remet à ça banque (**CIC Paris**

FR), cette dernière les envoie à la **BRED BANQUE POPULAIRE, PARIS FR**, qui est la banque correspondante de la **BADR**.

La **BRED BANQUE POPULAIRE, PARIS FR**, vérifie la conformité des documents, leurs concordances et compatibilité avec les conditions mentionnées dans le SWIFT MT700, puis elle les envoie à la banque émettrice (**BADR**) dans un délai qui ne dépasse pas les 21 jours de la date d'expédition des marchandises (**03-09-2016**)

La **BRED BANQUE POPULAIRE, PARIS FR** crédite le compte de la (**CIC BANQUE PARIS FR**) du montant du crédit qui est de 279 504,48 EUR, cette dernière paie l'exportateur (**SARL Saint-Omer**) après la déduction des frais et commissions.

A l'arrivée des documents, la **BADR** procède à leur vérification s'ils sont conformes aux stipulations du crédit, domicilie la facture commerciale, endosse le connaissement. (Dans notre cas les documents sont jugés conformes).

Entre temps quand la marchandise est parvenue au port de Bejaia, le gérant de la (**SARL Prestalis**) à récupérer le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la **BADR, agence 580** pour que cette dernière lui endosse le connaissement (annexe 15) à son nom afin qu'il puisse dédouaner cette marchandise. Les services des douanes délivrent un exemplaire « D10 déclarant » au client lors de la prise en possession de la marchandise et font parvenir un exemplaire « D10 banque »

la **DGAOI** envoie la formule 4 pour l'achat de devise auprès de la Banque d'Algérie, le 21-09-2016 la Banque d'Algérie fait retourner la même formule 4 (annexe 16) à la **DGAOI**, un montant de prélèvement de **279 504,48 EUR**, un cours de change de 122,6724 (le même cours appliqué le jour de la constitution de la provision).

Après 5 jours, le 26-09-2016 le compte de la **BADR** à l'étranger débité du montant de la marchandise qui est de **279 504,48 EUR**, un avis de débit était envoyé par la **BRED BANQUE POPULAIRE, PARIS FR** à la **BADR** sous forme d'un SWIFT (annexe 17).

3.6. Apurement du dossier de domiciliation

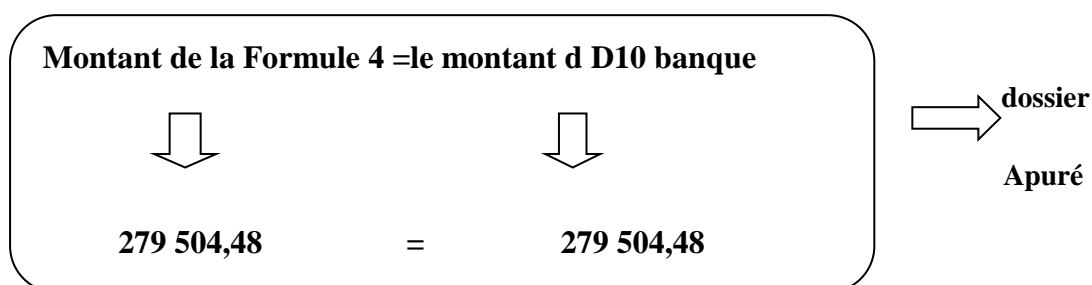
L'agent chargé de la domiciliation au sein de **l'agence 580** procède à l'apurement du dossier, après 3mois de la date de valeur du transfert d'argent (date valeur inscrite dans le SWIFT) qui est le **26-09-2017**, la banque n'a pas encore reçu le document douanier D10 pour procéder à l'apurement du dossier, **le 03/01/2017** adresse deux demande du document douanier D10, l'une pour le gérant de la (**SARL Prestalis**) exemplaire déclarant (annexe 19), l'autre pour la Direction Des douanes Algériennes, Bejaia PORT exemplaire Banque (annexe 20), cette dernière et après quelques jour, envoie le D10 exemplaire banque (annexe 18) pour l'agence .

A cet instant, tous les documents exigés pour l'apurement sont à la possession de l'agent chargé de la domiciliation :

- Facture commercial domicilié (annexe 21).
- SWIFT (annexe 17).
- Formule 4 (annexe 16).
- Document douanier banque (D10) (annexe 18).
- Le connaissement (Bill of Lading) (annexe 15).

On constate que :

Le montant du des flux physique = montant du flux réel



le 31-01-2017 l'agent chargé de la domiciliation fais une déclaration du dossier apuré à la Banque d'Algérie.

3.7. Analyse des résultats

L'étude de ce dossier nous permet d'arriver à quelques remarques :

- L'importateur (**SARL Prestalis**) et l'exportateur (**SARL Saint-Omer**) ont opté pour un crédit documentaire irrévocable et confirmé lors des négociations, ce qui a abouti à la satisfaction des deux parties en particulier l'exportateur qui a sécurisé son paiement une fois qu'il a expédié la marchandise.
- L'exportateur a respecté ses engagements puisqu'il a fournis des documents jugés conformes, il a aussi expédié la marchandise dans les conditions et délai du contrat.
- Le client prend possession de sa marchandise commandée, une fois que la banque lui a débité son compte.
- Les banques impliquées (BADR, BRED BANQUE et la CIC) ont joué un rôle important pour la réalisation de la transaction, elles ont veillé sur le dossier et sous leur responsabilité (commençant par la phase de domiciliation passant par l'ouverture et l'émission de crédit et enfin l'apurement du dossier).
- On a constaté aussi le nombre important de documents spécifiques à chaque étape que le crédit documentaire a nécessités.

Remarques et suggestions

D'après notre étude sur les importations algériennes et durant notre stage effectué au sein de la BADR en a constaté quelques remarques concernant le crédit documentaire.

Dans un premier lieu, en va énumérer ces remarques, par la suite en tenterons d'apporter des suggestions afin d'améliorer la procédure du crédit documentaire.

Les remarques :

- La généralisation du crédit documentaire sur les opérations d'importations imposé par la loi de finance complémentaire 2009 n'a pas pu freiner les quantités des importations, on a enregistré une augmentation positive des importations de 27,74% de 2010 à 2015.
- depuis la promulgation de la loi, elle a été régulièrement critiquée que ça soit par les experts économiques ainsi que dans le milieu des patronats, ces derniers reproche l'instauration d'une loi qui les oblige à payer plus pour la réalisation de leurs transaction en termes de commission et frais relative au crédit documentaire, ainsi que la prolongation des délais, le Crédit documentaire est une procédure lente.

Tout au long de notre étude et durant la période de stage effectué au sein de la BADR, on a conclu :

- A quel niveau la procédure de crédit documentaire est efficace pour la réalisation des opérations internationales et établir des liens de confiance entre l'importateur et l'exportateur vu que leurs intérêts sont opposés, le vendeur voudrait être payé tôt et expédie tard, l'acheteur aimerait recevoir ça marchandise tôt et payé tard.
- Le crédit documentaire représente une sécurité pour ces utilisateurs.
- L'utilité du crédit documentaire s'attache au fait qu'il est un instrument de contrôle et de sécurité juridique pour les intervenants. Comme sa présentation détaillée a pu le démontrer.

- L'exportateur se retrouve avec un risque zéro, il est protégé contre le risque politique et commercial, il assure le paiement de la marchandise s'il respecte les conditions du contrat ainsi que la conformité des documents.
- La banque émettrice sécurise son remboursement tout en exigeant un connaissance à son ordre.
- D'autre part, la technique de crédit documentaire est jugée très complexe et sa réalisation nécessite beaucoup de temps ainsi que la maîtrise des différents aspects, éléments essentiels et prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des obscurités et des malentendus entre les différents agents économiques contractants.
- Le crédit documentaire est jugé très coûteux par les clients, vu le nombre de commissions et taxes que ce dernier est obligé de supporter surtout quand il s'agit d'un Credoc confirmé.
- Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.
- le rôle important de la banque en matière d'ouverture au monde extérieur et aux opérations du commerce international.

Au niveau de la BADR agence 580 nous avons constaté certaines insuffisances et réalités relatives à la mise en place et pratique de la technique de crédit documentaire que nous allons illustrer par les points suivants :

- Absence d'organisation et encombrement du personnel au sein du département « Etranger marchandise ».
 - Manque d'effectif vu le nombre de dossiers traités et reçus par le département chaque jour.
 - Présence de beaucoup de paperasse, et de documents qui encombre le département.
 - Absence d'un système d'information international fiable qui permet de se renseigner rapidement sur la qualité des fournisseurs étrangers et leurs banques notificatrices, ce qui implique des engagements risqués et qui peuvent être évités à la première demande d'ouverture.
 - Un taux élevé de personnels incompetents.
-

- Les frais relatifs au Credoc sont très élevés.
- Absence d'un réseau informatique (ex : SWIFT) reliant l'agence directement avec ces correspondants étrangers, l'agence est obligé de passer par la Direction Général d'où une lenteur dans le transfert des documents.

Néanmoins les conditions d'élaboration de cette étude, la confidentialité et la difficulté d'accès aux informations.

Suggestions :

A partir des remarques qu'on a illustrées ci-dessus, nous allons essayer d'apporter quelques suggestions et recommandations :

- L'objectifs de réduire les importations nécessite toutes une réforme économique et stratégique dans un pays qui importe quasiment tous ces produits, il faut appliquer un programme qui rendra l'économie du pays indépendante des hydrocarbures qui représente la quasi-totalité des recettes.
- La diversification de l'offre productive algérienne.
- La réduction des coûts supportés par les clients ainsi que le temps d'exécution du crédit documentaire.
- Offrir plus de flexibilité pour les opérateurs économiques de choisir le mode de paiement qui convient a leur transaction, cela est justifier par le renoncement du gouvernement à l'exclusivité du crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations.
- Inciter les clients d'évité le crédit documentaire irrévocable et confirmé si il est en bonne relation économique avec son fournisseur étranger afin de minimisé les coûts.
- Le crédit documentaire est utilisé dans le cas où l'acheteur et le vendeur ne se connait pas d'où un manque de confiance, il peut être utilisé par obligation dans certaines zone géographique tel que l'Algérie dans le but de contrôler les changes.

On ce qui concerne les insuffisances constatés au sein de la BADR, agence 580 et pour améliorer le crédit documentaire, nos suggestions ce porte sur les points suivants :

- Adopté une démarche marketing afin de montrer à ça clientèle l'importance du crédit documentaire dans la réalisation de leurs besoins et intérêts économique.
- Décentraliser quelques taches du département « Etranger marchandise » pour libérer plus d'espace de travaille afin d'augmenter la rapidité d'exécution.
- Recours à des spécialistes et managers polyvalent, qui métrisent les techniques bancaire, juridique et financières liées au commerce international.
- S'intéresser d'avantage au crédit documentaire électronique, qui représente l'avenir du commerce international, le (E-Credoc) permettra de gérer les lettres de crédit via internet dans le but de réduire les coûts de traitement du dossier, offre aussi une rapidité dans le traitement des sollicitations des clients, la banque pourra bénéficier d'avantage
- Réaliser des prospectus explicatifs des avantages et inconvénients de chaque mode paiement, afin d'offrir aux clients la possibilité de choisir au préalable le mode de paiement qui leur conviens.
- Entretenir son image de marque à travers sa collaboration avec les autres correspondants étrangers.
- Faciliter les démarches de modification et d'annulation de la lettre de crédit.
- Toutefois, pour accroître la réactivité des agents du service étranger et sa part de marché pour ce qui est des crédits documentaires, la BADR est incitée à organiser des séances de formations/séminaires à l'endroit du personnel en particuliers, pour mettre l'accent sur les évolutions des techniques bancaires et des risques à l'international. Ces modules de formation devront incorporer des notions de marketing pour mieux vendre le crédit documentaire.

CONCLUSION GENERALE

Tout au long de ce travail « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », notre but c'est d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieure en général et le crédit documentaire en particulier.

Cette modeste recherche a permis de mettre en évidence l'importance du Credoc dans la vie commerciale internationale et à quel point ce mode de paiement a pu satisfaire les intérêts des deux parties contractuels comme on l'avait démontré dans notre partie pratique. Le crédit documentaire est le mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors la création des rapports commerciaux entre les deux parties.

La technique du Credoc qui constitue le moyen de paiement le plus utilisé. Avec ses différentes formes, il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

D'un autre terme il est considéré comme une meilleure solution pour la satisfaction des besoins opposés des contractants, car il offre une protection quasiment totale dans le cas d'un Credoc irrévocable et confirmé, mais ces avantages conduisent à un impacte négatif sur le coût final de l'opération qui va pénaliser la trésorerie du client.

D'après l'étude faite sur la lettre de crédit ouverte par l'importateur algérien en faveur du fournisseur français :

- La première hypothèse posé au début qui consiste à « *Le choix du crédit documentaire comme solution pertinente entre les parties contractuels (importateur et exportateur)* » est affirmé comme le traitement du dossier a pu le montrer, les deux parties contractuels ont était satisfait, l'exportateur à reçu le paiement suite à l'expédition de la marchandise et la présence des documents conformes, l'importateur pour ça part, il a reçu ça marchandise dans les délais et conditions du contrat.

- La deuxième hypothèse « *Le Credoc représente une garantie en matière de sécurité même pour les banques qui s'y engage* » est affirmé puisque les banques intervenantes ont sécurisé leur engagement vis-à-vis de leur client, si l'exportateur ne respecte pas les conditions du contrat il n'encaissera pas le paiement de ça marchandise. La banque émettrice n'endosse pas le connaissance au nom du client si ce dernier ne paie pas la marchandise.

L'imposition du crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations en 2009, le gouvernement voulait par cette stratégie donner un coup de frein à la facture d'importations et contrôler les changes, mais contrairement à ce que le tableau des importations durant les années 2010 à 2015 le montre, les importations algériennes n'ont pas connus une baisse ce qui justifié la suppression de cette mesure.

- La troisième hypothèse qui consiste à « *Le crédit documentaire n'a pas pu freiner les quantités des biens et services importés par les algériens* » est affirmé suite à l'étude des importations algériennes durant les années 2010-2015 qui n'a pas connu une amélioration par rapport aux années précédentes.

En effet, on ne voit pas comment un moyen de paiement sera capable de résoudre un problème économique de cette ampleur.

En fin, L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées. Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.).

Nous n'avons donc pas la prétention d'avoir épuisé la problématique posée Le problème reste encore ouvert, c'est pourquoi nous souhaitons que l'étude soit plus approfondie et mieux étayée.

LISTE DES ABREVIATIONS

Incoterms: International Commercial Terms.

CCI: Chambre De Commerce International.

Exw: Ex Works.

CPT: Carriage Paid To.

CIP: Carriage And Insurance Paid To.

Dat: Delivered At Terminal.

DAP: Delivered At Place.

DDP: Delivered Duty Paid.

FAS: Free Alongside Ship.

FOB: Free On Board.

CFR: Cost And Freight.

CIF: Cost Insurance And Freight.

DES: Delivered Ex Ship.

DDU: Delivered Duty Unpaid.

DAF: Delivered At Frontier.

DAP: Delivered At Place On Rendu Au Lieu De Livraison.

DEQ: Delivered Ex Quay.

DAT: Delivered At Terminal On Rendu Au Terminal.

LTA: Lettre De Transport Aérienne

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

L/C: Lettre de Crédit.

RUU: Règles et Usances Uniformes.

C.I : Commerce International.

SBF : Sauf Bonne Fin.

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

TVA : Taxe sur Valeur Ajouté

BA : Banque d'Algérie

DGAOI : direction général adjoint des opérations à l'international

CNIS : centre national des l'information et des statistiques

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Les dernières modifications des incoterms	14
Tableau n°02 : les documents selon le mode de transport.	17
Tableau N°03 : Forme du connaissance.	18
Tableau n°04 : le numéro de domiciliation des importations.....	25
Tableau n°05 : le numéro de domiciliation des exportations.	28
Tableau n°06 : représentation des différents cas de déclaration après l'apurement.....	30
Tableau n°07 : les commission et couts du crédit documentaire supportés par l'importateur et l'exportateur.....	65
Tableau n°08 : évolution des importations algériennes entre 2003 et 2009.....	82
Tableau n°09 : évolution des importations en Algérie durant la période 2010 à 2015...84	
Tableau n°10 : évolution en pourcentage des importations par groupe d'utilisation 2010-2015.....	85

LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°01: Fonctionnement du système SWIFT	36
Schéma n°02: Le mécanisme de la traite.....	39
Schéma n°03: Circuit de la remise documentaire	47
Schéma n°04: Crédit irrévocable, confirmé par la deuxième banque.....	53
Schéma n°05: Opération d'ouverture du crédit documentaire	55
Schéma n°06: Crédit documentaire réalisable par paiement a vue	57
Schéma n°07: Crédit documentaire réalisable par acceptation.....	58
Schéma n°08: Organisation de l'agence BADR « 580 » Tizi-Ouzou.....	77
Schéman°09: Organigramme du service étranger de l'agence BADR « 580 » Tizi-Ouzou.....	79

LISTE DES GRAPHERS

Grphe n°01: courbe d'évolution des importations algériennes entre 2003 et 2009.....82

Grphe n°02: volume totale des importations algériennes entre les années 2010 et 2015 en millions USD.....87

Grphe n°03: Courbe d'évolution des importations algériennes entre les années 2010 et 2015.....87

BIBLIOGRAPHIE

Les Ouvrages :

- GHISLAIN Legrand, HUBERT Martini, Techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002.
- ALAIN Sanchez, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, 2008.
- S HADDAD, le crédit documentaire, édition pages blues, 2009,
- GHISLAIN Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999.
- MICHEL Rainelli, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003
- PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris, 1999.
- NAJI Jammal, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2ème édition, Québec, 2009,
- CHRCHEM Mohamed ; « Système de paiement de masse », Edition : SIBF ; 2005.
- LASARY, «le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005
- CHEHRIT Kamel, Les crédits documentaires, 2007.
- BOUTOUX Charles ; «Crédit documentaire moyen de paiement international » ; Edition : DUNOD ; 1970
- CHIBANI Rabah vade –Mecum de l'import-export, ENAG édition 1997
- LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005

- J.M.Benammar, «Techniques du commerce international» édition Techniplus.
Yvelines, 1995

Les mémoires :

- KEBBAB kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- AKKAL Amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.
- ACHOUI Hayet, HAMADI Ouerdia : Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

Bibliographie Electronique :

- <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms.html>
- www.mgralon.net
- <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/encaissement>
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm>
- [www. BEA_ bank.com](http://www.BEA_bank.com)
- <http://www.bmoinet.net/wp-content/uploads/2014/01/Remises-Documentaires-REMDOC.pdf>

Autre Documents :

- Document interne BADR
- Banque d'Algérie – domiciliation des importations
- Le comité européen de standardisation bancaire

LISTES DES ANNEXES

Annexe 01 : L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par la DGAOI.

Annexe02 : Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

Annexe 03 : Une facture proforma.

Annexe 04 : Une attestation de risque de change.

Annexe 05 : Une demande de domiciliation d'une importation de marchandises.

Annexe 06 : Un engagement d'importation.

Annexe 07 : Une carte d'identification fiscale.

Annexe 08 : Une copie du registre de commerce.

Annexe 09 : fiche de contrôle.

Annexe 10 : demande d'ouverture de crédit documentaire.

Annexe 11 : attestation d'impayé.

Annexe 12 : attestation de validation de la PREG.

Annexe 13 : chemise de crédit documentaire ET7.

Annexe 14: message SWIFT MT700.

Annexe 15: connaissance BILL OF LADING.

Annexe 16 : formule 4.

Annexe 17 : message SWIFT de paiement.

Annexe 18 : D10 exemplaire Banque.

Annexe 19 : demande du document douanier D 10, exemplaire Déclarant.

Annexe 20 : demande du document douanier D 10, exemplaire Banque.

Annexe 21 : facture commercial domiciliée

Table des matières

promotion 2016-2017	I
Remerciement.....	II
Résumé	III
Abstract.....	IV
Sommaire	V
Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur.....	5
Introduction	5
Section 01 : le contrat commercial international et les incoterms	6
1.1. Le contrat commercial international	6
1.1.1. Définition d'un contrat commercial international	6
1.1.2. Conditions de formation du contrat international	6
1.1.3. Contenu et forme du contrat international.....	6
1.1.4. Les clauses importantes du contrat international	7
1.2. Les Incoterms	8
1.2.1. Définition.....	8
1.2.2. Définition et présentation des différents incoterms	10
1.2.3. Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000	14
Section 02 : Les documents liés à une transaction internationale.....	15
2.1. Les documents de prix	15
2.2. Les documents de transports	16
2.3. Les documents d'assurance	19

2.4.	Les documents douaniers	20
2.5.	Les documents divers	20
Section 03 : La domiciliation bancaire		22
3.1.	Définition de la domiciliation bancaire	22
3.1.1.	La domiciliation des importations	22
3.1.2.	Traitement de dossier de domiciliation des importations :.....	23
3.2.	La domiciliation des exportations	27
3.2.1.	Définition	27
3.2.2.	Traitement de dossier de domiciliation des exportations	28
Chapitre 02 : Les instruments et les moyens de paiement à l'international.....		32
Introduction		32
Section 01 : Les instruments de paiement à l'international		33
1.1.	Le chèque	33
1.1.1.	Définition.....	33
1.1.2.	Les avantages d'un chèque	34
1.1.3.	Les inconvénients d'un chèque	34
1.2.	Le virement international	35
1.2.1.	Définition	35
1.2.2.	Les avantages d'un virement international.....	37
1.2.3.	Les inconvénients d'un virement international	37
1.3.	La lettre de change	37
1.3.1.	Définition	37

1.3.2.	Les avantages d'une traite	39
1.3.3.	Les inconvénients d'une traite.....	39
1.4.	Le billet à ordre	40
1.4.1.	Définition	40
1.4.2.	Les mentions obligatoires du billet à ordre	40
1.4.3.	Les avantages du billet à ordre	40
1.4.4.	Les inconvénients du billet à ordre.....	41
Section 02 : Les moyens de paiement à l'international		42
2.1.	L'encaissement direct.....	42
2.1.1.	Définition.....	42
2.1.2.	Les différents types d'encaissement direct	42
2.1.3.	Avantages d'un encaissement direct	44
2.1.4.	Inconvénients d'un encaissement direct.....	45
2.2.	La remise documentaire	45
2.2.1.	Définition	45
2.2.2.	Mécanisme de la remise documentaire.....	47
2.2.3.	Les inconvénients de la remise documentaire	48
2.2.4.	Les avantages de la remise documentaire	49
2.2.5.	Le coût de la remise documentaire	49
2.3.	Le crédit documentaire.....	50
Section 03 : Le crédit documentaire		51

3.1.	Historique du crédit documentaire	51
3.2.	Définition du crédit documentaire.....	52
3.3.	Type de crédit documentaire	52
3.4.	Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire.....	54
3.5.	Les risques du crédit documentaire	60
3.5.1.	Risques pour les banques	60
3.5.2.	Risque pour les clients.....	62
3.6.	Crédits documentaire spéciaux	62
3.7.	Les avantages du crédit documentaire	63
3.8.	Les inconvénients du crédit documentaire	64
3.9.	Cout du crédit documentaire	65
	Conclusion.....	66
	Chapitre 03 : le déroulement du crédit documentaire au sein de la BADR,	
	agence 580 Tizi-Ouzou	67
	Introduction	67
	Section 01 : présentation générale de la banque de l’agriculture et du	
	développement rural « BADR »	69
1.1.	Historique et évolution de la BADR	69
1.1.1.	Etapas d’évolution de la BADR	69
1.1.2.	Le secteur stratégique de la BADR	72
1.1.3.	Les opérations courantes de la BADR.....	73
1.2.	Objectifs et missions de la BADR.....	74
1.2.1.	Missions de la BADR.....	74
1.2.2.	Les objectifs de la BADR.....	75

1.3.	Organisation de l'agence d'accueil	75
1.3.1.	Le Front Office	75
1.3.2.	Le Back Office	76
1.3.3.	Organisation de l'agence	76
1.4.	Rôle et organisation du service étranger de la BADR	77
1.4.1.	Place et rôle du service étranger	78
1.4.2.	Organigramme du service étranger	78
1.4.3.	Relations du service étranger	79
Section 02 : Effet du crédit documentaire sur les importations algériennes.		81
2.1.	Le volume des importations Algérienne entre 2003 et 2009.	81
2.3.	Analyse des résultats	88
Section 03 : Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BADR « agence 580 Tizi-Ouzou).		89
3.1.	Identification des parties contractantes	89
3.1.1.	Identification de l'importateur.....	89
3.1.2.	Identification de l'exportateur	89
3.1.3.	Objet du contrat	89
3.2.	L'ouverture du dossier de domiciliation au sein de la BADR, agence 580	90
3.3.	Ouverture du crédit documentaire à l'import	92
3.4.	Emission du crédit documentaire	96
3.5.	La réalisation du Credoc	96
3.6.	Apurement du dossier de domiciliation	98
3.7.	Analyse des résultats	99

Remarques et suggestions	100
Conclusion générale	104
Liste des abréviations.....	106
Liste des schémas	108
Liste des graphes	109
Bibliographie	110
Listes des annexes.....	112