



Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Département des sciences de gestion

Mémoire de Master

Spécialité : Finance d'entreprise

**Financement des importations par le crédit
documentaire**

Cas : NATIXIS Algérie, Agence de Bejaia

Réalisé par

Mlle FERHANI Siham

Mlle FERHANI Sylia

Encadré par

Mr FRISSOU. M

2014/2015

Remerciement

Nous remercions tout d'abord DIEU tout puissant qui nous a donné le courage, la santé et la volonté pour réaliser ce travail.

On tient à remercier monsieur FRISSOU MAHMOUD, notre promoteur pour ses précieux conseils dans l'élaboration de ce modeste travail.

On remercie aussi Mr TEDJIZA pour l'encadrement constructif et l'aide appréciable qu'il nous a accordé tout au long de notre stage.

On ne serait oublié de remercier tous les employés de la banque NATIXIS Bejaia pour leur remarquable support et leur précieuse collaboration.

Enfin, on espère que toutes celles et ceux qui ont participé, de près ou de loin, à l'élaboration de ce stage, acceptent l'expression de notre sincère gratitude.

Dédicace

Je dédie ce mémoire

A mes chers parents ma mère et mon père

Pour leurs patiences, leurs amours, leurs
soutiens et leurs encouragements.

A mes frères et sœurs.

A mes amies et mes camarades.

Sans oublier tout les enseignants de la faculté
des sciences économiques, commerciales et
des sciences de gestion.

Liste des figures

Figure 3.1 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change	44
Figure 3.2 : Emission et la transmission du billet à ordre par le client	46
Figure 3.3 : Représentation des étapes de la remise documentaire	51
Figure 3.4 : Crédit révocable.....	53
Figure 3.5 : Crédit irrévocable	54
Figure 3.6 : Crédit irrévocable et conforme	55
Figure 3.7 : La réalisation pratique d'un crédit documentaire	59
Figure 4.1 : L'organigramme de NATIXIS Bejaia	77
Figure 4.2 : Modèle de domiciliation import	80

Liste des tableaux

Tableau 2.1 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissance).....	18
Tableau 2.2 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA).....	19
Tableau 2.3 : Les obligations des parties expéditeur-transporteur	20
Tableau 2.4 : Les obligations contractées par le document ferroviaire	21
Tableau 2.5 : Classement des incoterms par groupe.....	29
Tableau 3.1 : Les avantages et les inconvénients du chèque	41
Tableau 3.2 : Les avantages et les inconvénients du virement international	43
Tableau 3.3 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change	44
Tableau 3.4 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre	45

Liste des abréviations

AGI	Autorisation globale d'importation.
B/L	Bill of exchange.
BNP	Banque nationale de paris.
B/O	Billet à ordre.
BPCE	Caisse d'épargne et de la banque populaire.
CA	Chiffre d'affaire.
CACI	Chambre algérienne de commerce et d'industrie.
CAD	Cash against documents.
CAOC	Chargés d'accueil opération courante.
CCI	Chambre de commerce et d'industrie.
CCW	Chambre de commerce de wilaya.
CEE	Communauté économique européenne.
CFR	Cost and freight / coût et fret.
CIF	Coste, insurance and freight / coût , assurance et fret.
CIP	Carriage and insurance paid to / port paye, assurance comprise jusqu'à.
CNC	Chambre national de commerce.
COMEX	Commerce extérieur.
COT	Chargés d'opération technique.
CPE	Couramment paiement emis.
CPT	Carriage paid to / port paye jusqu'à.
CREDOC	Crédit documentaire.
D/A	Document contre acceptation.
DAF	Delivered at frontier / rendu frontier.
DDP	Delivered duty paid / rendu droits acquittées.
DDU	Delivered duty unpaid / rendu droits non acquittées.

DELTA	Déclaration électronique transmise automatiquement.
DEQ	Delivered ex quay / rendu à quai.
DES	Delivered ex ship / rendu ex ship.
DI	Domiciliation d'importation à délai normal.
DIP	Domiciliation d'importation à délai spécial.
DLVI	Duplicata de la lettre de voiture international.
D/P	Document contre paiement.
D10	Document douanier pour l'importateur.
EPA	Etablissement publics à caractère administratifs.
EPIC	Etablissement publics à caractère industriel et commercial.
EUR	Europe.
EUR	Certificat de circulation de marchandise.
EXA	Déclaration d'exportation complémentaire.
EX1	Déclaration d'exportation définitive.
EXW	Ex works / à l'usine.
FAS	Free alongside ship / franco le long du navire.
FCA	Free carier / franco transporteur.
FDI	Fiche de contrôle à délai normal.
FDIP	Fiche de contrôle à délai spécial.
FIATA	Fédération internationale des autorisations de transport agréent.
FINEX	Direction de finances extérieures.
FOB	Free on board / franco à bord.
GCPP	Gestionnaire de clientèle privée et professionnel.
ISO	International organization for standardization.
LTA	Lettre de transport aérien.
LTR	Lettre de transport routier.
MDZD	Million de dinars algérien.

ONAC	Office national de communication.
ONPI	Office national de la propriété industriel.
PGI	Programme générale d'importation.
PNB	Produit net bancaire.
RDO	Responsable des opérations.
REMDOC	Remise documentaire.
SWIFT	Society for worldwide interbank financial telecommunication.
TDI	Transmission à délai normal.
TDIP	Transmission à délai spécial.
TR	Transfert libre.
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée.
USD	Dollar American.
VD	Valeur dédouanée.
VNT	Valeur nette transférée.

Sommaire

Les remerciements

Dédicace

Liste des tableaux et figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale 1

Chapitre 1 : L'évolution du commerce extérieur

Introduction

Section 01 : encadrement et promotion du commerce extérieur 4

I.1. Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur 4

I.2. Période de mise en place de l'économie de marché..... 6

I.3. Les accords commerciaux 7

Section 02 : régulation du marché et organisation des activités 8

II.1. La législation et la réglementation en vigueur..... 9

Conclusion

Chapitre 2 : La gestion des opérations du commerce extérieur

Introduction

Section 01 : l'organisation de la logistique internationale 13

I.1. Contrat commercial.....13

I.2. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur 15

Section 02 : les incoterms..... 26

II.1. Présentation des incoterms26

II.2. L'étude détaillée des incoterms 26

II.3. Classification des incoterms 29

II.4. Le choix des incoterms30

II.5. L'importance des incoterms 31

II.6. Les limites des incoterms.....31

Section 03 : la domiciliation bancaire 32

III.1. Définition de la domiciliation bancaire 32

III.2. La domiciliation des importations33

Conclusion

Chapitre 3 : Les instruments et techniques de paiement en matière du commerce extérieur

Introduction

Section 01 : les instruments de paiement dans les opérations internationales 40

I.1. Le chèque	40
I.2. Le virement international	42
I.3. Les effets de commerce	43
I.4. Le billet à ordre	45
Section 02 : les moyens et technique du financement en matière du commerce extérieur	46
II.1. Le transfert libre	46
II.2. La remise documentaire.....	48
II.3. Le crédit documentaire	52
Section 03 : les risques liés au commerce international et leurs techniques de couverture	60
III.1. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur	61
III.2. Les garanties internationales	66
Conclusion	

Chapitre 4 : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire

Introduction

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil « NATIXIS Banque »	72
I.1. Présentation de NATIXIS Algérie	72
Section 02 : exemple de réalisation d'une opération d'importation d'un crédit documentaire au niveau de NATIXIS Bejaia	78
II.1. Présentation du contrat	78
II.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire	78
II.3. Ouverture et émission du crédit documentaire	81
II.4. La gestion du dossier de crédit documentaire	82
II.5. Réalisation du crédit documentaire	82

Conclusion

Conclusion générale	84
----------------------------------	-----------

Bibliographie

Table des matières

Annexes

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Depuis la seconde guerre mondiale, les échanges extérieurs ont fortement progressé. En cinquante ans, le commerce international des marchandises a été multiplié par trente alors que la production mondiale a été multipliée par dix¹. Cette évolution traduit une plus grande ouverture des économies nationales et donc une interdépendance accrue entre les pays, même si certains d'entre elles mettent des barrières à certains moments pour limiter les importations mais aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie.

L'évolution des relations économiques a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales. Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention. Ainsi, l'importateur et l'exportateur rencontrent plusieurs conflits qui rendent leurs opérations commerciales très pénibles tel que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaies d'où la variation des taux de change ainsi que les traditions et la langue de chaque pays.

En outre, le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations commerciales internationales. Les banques par le biais des techniques appropriées, leur savoir-faire et leurs appuis financiers dans le respect de la réglementation en la matière assurant un déroulement normal des transactions commerciales en minimisant les risques qui peuvent en découler surtout en cette période de vicissitude au niveau nationale et internationale.

Comme tout vendeur, l'exportateur encourt le risque de non paiement ou paiement tardif. Pour y faire face, plusieurs moyens de financement s'offrent à lui dans le but de lui permettre le recouvrement de sa créance. Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire qui est un mécanisme qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

Selon l'article 720 du code de commerce, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés ».

Dés lors, nous nous interrogeons sur le crédit documentaire, ses intervenants, les documents utilisés et les avantages par rapport aux autres modes de financement.

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

¹ BOUCHTA.S, Le commerce international, Ecole supérieure des banques, Alger, 2003, Page5.

- Quelles sont les instruments de paiement dans les opérations internationales ?
- Quelles sont les modes de financement pour les importations ?
- Quelles sont les documents usuels du commerce international ?
- Quelles sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations et leurs techniques de couverture ?

Par ailleurs, dans le cadre de notre recherche, nous avons basé nos réflexions sur les hypothèses suivantes afin de répondre à certaines questions soulevées :

- Le recours au crédit documentaire facilite et sécurise les opérations d'importation en matière de délais, de coût ainsi d'éviter le risque de non paiement.
- Les avantages du crédit documentaire ont poussée l'Algérie à le retenir pour financer les importations.

Afin de mieux cerner ce sujet, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant éventuellement sur une recherche bibliographique portant sur le thème, en consultant des ouvrages, articles, rapport, et documents divers.

Pour mener à bien notre travail, nous avons choisi le plan suivant :

- Le premier chapitre est consacré à l'évolution du commerce extérieur où on va présenter un survole historique sur le commerce en Algérie durant ces deux phases à savoir le monopole et la libéralisation ;
- Le second chapitre est consacré à la gestion des opérations d'importation, et les documents y afférent ;
- Le troisième chapitre est consacré à une analyse théorique du financement des opérations d'importations, dans lequel on présentera en détaille les différentes techniques de paiement, les risques encourus dans les opérations du commerce extérieur et leurs techniques de couverture.
- Nous terminerons enfin par une présentation d'un cas de réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire au niveau de NATIXIS Bejaia qui illustre l'étude théorique suscite.

Chapitre 1

L'évolution du commerce extérieur

Chapitre 1

L'évolution du commerce extérieur

Chapitre 1 : L'évolution du commerce extérieur

Introduction

A l'avènement de l'indépendance, en matière économique et commerciale tout était à faire depuis le début tant la logique économique du colonialisme du tout transfert des richesses vers la métropole n'a rien laissée sur place.

Aussi fallait-il mettre en place un tissu économique et des circuits de distribution afin de répondre aux besoins de la population en produits de base et de large consommation.

C'est à l'Etat qu'a échu cette mission de créer des entreprises publiques chargées de l'importation, du conditionnement et de la commercialisation des produits alimentaires et industriels.

Cette gestion centralement administrée a permis de mettre à la disposition des populations, sur l'ensemble du territoire, des produits alimentaires de base ainsi que des matériaux de construction à des prix uniformes établis sur la base de péréquations dans le souci permanent de préserver leur pouvoir d'achat et de garantir entre les citoyens des différentes régions du pays.

Cette politique a perduré jusqu'au début des années 1990 où la nécessité d'engager des réformes en matière d'organisation et de fonctionnement de l'économie s'est avérée indispensable compte tenu de l'émergence du secteur privé et de la déstructuration financière de la plupart des entreprises publiques de distribution.

C'est à ce titre que l'Algérie s'est attelée depuis, d'une part, à concevoir les instruments législatifs et réglementaires nécessaires à la mise en place d'une économie de marché, d'autre part, à mettre en place les institutions et organes indispensables à la réussite de cette nouvelle approche économique et commerciale.

Dans ce présent chapitre, nous allons essayer de traiter les points essentiels de la monopolisation de l'Etat et la libéralisation du commerce extérieur, ainsi que la législation et la réglementation mis en place par les autorités algérienne afin d'assouplir les conditions d'accès au financement du commerce extérieur et d'encourager l'adhésion de nouveaux opérateurs dans ce domaine.

Section 01 : Encadrement et promotion du commerce extérieur

L'encadrement juridique du commerce extérieur de l'Algérie figurait, dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays eu égard à son importance dans l'approvisionnement du marché intérieur tant en matières premières pour les unités de production que pour les besoins de consommation des citoyens.

Comme dans tout pays colonisé, le commerce extérieur de l'Algérie exprimait le sous développement de son économie à travers la structure des échanges qui se composait essentiellement de produits bruts, ainsi que par le déficit de la balance commerciale et l'orientation de ses échanges commerciaux essentiellement vers la France.

Pour remédier à cette situation de sous développement, l'Algérie a cherché à donner à son économie une assise saine sur de nouvelles structures et a commencé par instaurer un système de contrôle sur toutes les opérations du commerce extérieur et organiser ses échanges commerciaux.

I.1. Période d'organisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur

En décembre 1962, l'office national de commercialisation (ONAC) a été créé par décret avec pour objectif de favoriser l'exécution et la réalisation de toute opération d'intérêt national à caractère économique décidée par le gouvernement.

Cet office tout comme beaucoup d'autres organismes et entreprises publiques se sont vus, au fur et à mesure de leur création, attribués des monopoles à l'exportation et à l'importation des produits relevant de leur sphère de compétence, soit pour répondre aux besoins de leurs unités de production, soit pour satisfaire ceux de la consommation.

Aussi, par décret du 16 mai 1963, un cadre réglementaire de contingentement pour l'importation des marchandises a été défini, en déterminant les produits devant faire l'objet d'une réglementation spéciale d'une part, et les produits qui sont soumis aux licences d'importation, d'autre part.

En janvier 1974, le commerce extérieur est entré dans une phase d'organisation à travers l'instauration des programmes dits : Programme Générale D'importation (PGI), introduite par le décret n°74/11 du 30 janvier 1974.¹

De même, l'ordonnance 74/11 du 30-01-1974 relative à la libération du commerce d'exportation et fixant les conditions d'exportation et de réexportation de marchandises réalisées à partir du territoire douanier national, a été publiée durant la même année.

Le texte relatif au Programme Général D'importation prévoit les régimes d'importation ci-après :

¹ RAMEL.C, Commerce international, Edition DUNOD, France, 2002, Page 98.

- Marchandises importées dans le cadre d'une autorisation globale d'importation (AGI) délivrée à une entreprise ;
- Marchandises sans paiement ;
- Produits contingentés.

Les autorisations globales d'importation sont attribuées :²

- A des organismes publics détenteurs de monopoles à l'importation ;
- A des entreprises de production ou de service du secteur public pour la réalisation de leurs programme de production, de maintenance et des projets dont elles ont la responsabilité.

Le décret 74/12 a été immédiatement suivi par deux autres ; le 74/13 du 30 janvier 1974 qui porte sur les modalités d'importation et la programmation des exportations, et le 74/14 de la même date qui concerne les autorisations globales d'importations (AGI) et l'établissement des prévisions d'importation aussi bien pour les opérations commerciales de l'entreprise détentrice du monopole et celles qui sont soumises à son visa et effectuées par d'autres entreprises.

Les textes réglementaires ci-dessus étaient le prélude de deux textes législatifs qui ont couronné la démarche de l'option socialiste pour le commerce extérieur à savoir la promulgation des lois n° 78-02 du 11 février 1978 et 88-29 du 19 juillet 1988.

La loi n° 78-02 du 11 février 1978 consacre le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Elle énonce explicitement que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat.

En application de ses articles 2 et 3, seuls les organismes de l'Etat peuvent conclure des contrats de marchés d'importations ou d'exportation avec des entreprises étrangères.

Ainsi, les organismes et entreprises auxquels sont attribués par l'Etat des monopoles d'importation ou d'exportation des biens, fournitures et services, se doivent de satisfaire les besoins des agents économiques et de l'économie nationale.

La loi n° 88-29 du 19 juillet 1988, traite de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Selon ses dispositions, le monopole de l'Etat avait pour but :

- D'organiser les choix et priorités dans les échanges extérieurs, conformément aux orientations, décisions et directives en la matière déterminés par le gouvernement ;
- De stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- De favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays et la réduction des importations et leurs coûts ;
- De contribuer à la promotion des exportations.

² M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida, Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, Office des publications universitaires, Alger, Page 4.

Un cahier des charges déterminant les obligations du concessionnaire a été prévu pour les concessions attribuées aux entreprises publiques économiques.

Dans le prolongement des textes ci-dessus et les périodes d'austérité survenues durant les années 1990, Monsieur le chef du gouvernement a donné des instructions par circulaire n°625 du 18 août 1992 pour instaurer les modalités de financement du crédit documentaire.

I.2. Période de mise en place de l'économie de marché

Le décret n° 88-201 du 18 octobre 1988 est venu pour aborder toutes les dispositions réglementaires qui conféraient aux entreprises socialistes à caractère économique l'exclusivité d'une activité ou le monopole de la commercialisation.

Les dispositions de ce texte réglementaire amorcent l'ouverture sur l'économie de marché à qui il a fallu près de deux ans pour annoncer de nouvelles mesures de libération du commerce extérieur dans la loi de finance complémentaire pour 1990.

En effet dans ses articles 40 et 41, il y est prévu des dispositions qui dispensent les opérateurs économiques des formalités du commerce extérieur lors :³

- Du dédouanement des biens d'équipements et des pièces de rechange importés sans paiement et destinés à l'usage professionnel ;
- Du dédouanement des marchandises importées sans paiement et destinées à la revente en l'état pour des personnes exerçant des activités de vente ou par des concessionnaires agréés.

Dans le même sillage, le décret n° 91/37 du 13 février 1991, relatif aux conditions d'intervention en matière du commerce extérieur, définit dans ses articles 2 et 3 les personnes physiques et morales pouvant exercer dans les domaines d'importation et d'exportation.

De son côté, la banque d'Algérie a publié en 1990 trois règlements n° 90/02 du 8/9/1990, 91/12 du 14/8/1991 et 91/13 du 17/8/1991, portant respectivement sur les conditions d'ouverture des importations, et sur la domiciliation et sur le règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

De même, une révision du tarif douanier algérien et son plafonnement à 5%, 15% et 30% ont été introduits au début de l'année 2001.

Par ailleurs, une décision d'annulation de la valeur administrée du Dinar et sa reconversion a été prise simultanément avec la levée des barrières non tarifaires dans le sillage des réformes économiques engagées par l'Algérie.

De plus, le décret 03/02 du 19/07/2003, portant création de zones franches est intervenu pour développer les opérations du commerce extérieur. Cette initiative a été annulée deux ans plus tard.

³ BENISSAD Hocine, La réforme économique en Algérie, 2^{ème} édition, Alger, Page 82.

Enfin, l'ordonnance du 03-04 du 19 juillet 2003, relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation, en énonçant explicitement que les opérations d'importation et exportation se réalisent librement.

I.3. Les accords commerciaux

L'Algérie a entrepris, dès son indépendance, de développer ses relations commerciales, sur la base, du principe de l'intérêt mutuel. A ce jour, des accords ont été signés avec 70 pays dont 30 pays africains.

Les premiers partenaires à avoir signé des accords avec nous furent la Bulgarie, le Maroc, la Suisse, le Mali, la Yougoslavie, la Tchécoslovaquie, et Cuba en 1963.

Ces accords s'ils n'octroyaient aucun avantage tarifaire constituaient un cadre idoine pour l'encadrement des échanges et offraient des garanties aux opérateurs économiques notamment par l'établissement de listes des produits à échanges, et l'obligation de respecter les normes en général notamment en matière phytosanitaire et de santé animale comme ils fixaient les monnaies de paiement.⁴

Ils furent suivis par la signature d'autres accords de 1964 à 1974, avec d'autres partenaires :

- Européens : Albanie, Allemagne, Bulgarie, Autriche ;
- Africain : Cameroun, Congo, Ghana, Guinée, Bissau, Libéria, Nigéria ;
- Arabes : Liban, Irak, Soudan, Libye, Tunisie ;
- Asiatiques : Pakistan, Vietnam ;
- Sud américain : Mexique, Pérou ;
- Nord américain : Canada.

Compte tenu du niveau de développement économique atteint par l'Algérie et de l'évolution de ses relations avec ses partenaires, des accords commerciaux de type clearing furent signés avec l'URSS, la Bulgarie, la Pologne, et la Hongrie. Ce genre d'accord appuyés par des accords techniques bancaires avaient la particularité d'assurer des échanges commerciaux équilibrés, en valeur et permettaient des relations commerciales, économiques et techniques approfondies entre les opérateurs économiques.

Ces accords furent actualisés et changés par d'autres textes avec ces partenaires, à leur demande, eu égard à l'évolution économique et juridique qu'ont connu leur pays.

Les années quatre vingt et quatre vingt dix ont vu une plus grande diversification des partenaires commerciaux et ainsi la signature d'accords commerciaux avec une quarantaine de pays.

Les relations commerciales entre l'Algérie et les pays de communauté économique européenne étaient régies par l'accord signé le 26 avril 1976, dans la perspective de permettre

⁴ BENISSAD Hocine, L'Algérie restructuration et réformes économiques, Edition OPU, Alger, Page 76.

à cette commission d'apporter le soutien et l'accompagnement nécessaires pour le développement de l'économie algérienne.

Actuellement, l'Algérie et l'union européenne sont liées par un accord d'association conclu le 22 avril 2002 et entré en vigueur depuis septembre 2005.

Cet accord prévoit plusieurs volets de coopération et d'assistance dans les domaines économique, commercial et culturel entre l'Algérie et l'Union Européenne. Il permet aux opérateurs algériens de réaliser des importations à partir des pays de l'Union Européenne selon le schéma de démantèlement tarifaire ci-après :

- Les produits de la liste 1 bénéficient à leur entrée en Algérie d'une exonération des droits de douane dès l'entrée en vigueur de l'accord ;
- Les produits de la liste 2 bénéficient à leur entrée en Algérie d'un abattement de 20% des droits de douane par an, 2 ans après l'entrée en vigueur de l'accord ;
- Les produits de la liste 3 bénéficient à leur entrée en Algérie d'un abattement de 10% des droits de douane par an, 2 ans après l'entrée en vigueur de l'accord.

Au cours des premières années de la mise en œuvre de l'accord, il a été relevé un déséquilibre des intérêts en matière d'échanges commerciaux au détriment de l'Algérie.

De ce fait, la partie algérienne a engagé des négociations avec ses partenaires de l'Union Européenne pour décaler à 2020 le démantèlement définitif des droits de douane prévu dans cet accord en 2017.

En outre, l'Algérie a ratifié le 03 août 2004 la convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux entre les Etats arabes, faite à Tunis le 27 février 1981. Elle a adhéré à la grande zone arabe de libre échange, en janvier 2009.

Section 02 : Régulation du marché et organisation des activités ⁵

Durant la période 1962-1990, le Ministère du commerce avait assuré les approvisionnements du marché grâce à une gestion centralisée des autorisations globales d'importations (AGI) et le réseau des offices d'importation et les entreprises publiques de distribution pour la mise à la disposition des populations des produits de large consommation.

Cette mission de régulation centralisée de la sphère de distribution a été menée en ayant comme objectifs fondamentaux la satisfaction des besoins de l'ensemble de la population et la préservation du pouvoir d'achat.

⁵ BENISSAD Hocine, *Op.cit.*, Page 59.

II.1. La législation et la réglementation en vigueur

A la fin de la première session de l'assemblée nationale constituante et en attendant la mise en place d'une législation et une réglementation conforme aux besoins et aux aspirations du pays, il a été préconisé de reconduire la législation en vigueur héritée par l'Algérie indépendante jusqu'à ce que l'assemblée nationale puisse donner au pays une législation algérienne.

Partant de ce principe, l'assemblée nationale constituante dans sa délibération, a adopté une loi sous le n° 62-157 du 31 décembre 1962 jusqu'à un nouvel ordre, sauf dans ses dispositions contraires à la souveraineté nationale intérieure ou extérieure de l'Etat algérien ou d'inspiration colonialiste ou discriminatoire.

Puis ensuite, l'Algérie a élaboré progressivement une législation et une réglementation propre selon les orientations et décisions des pouvoirs publics.

A ce titre, il y a lieu de retenir les législations suivantes initiées :

a) Législation sur les prix

Comme il a été précisé précédemment, l'encadrement juridique des prix et des marges était basé sur les dispositions de l'ordonnance du 30 juin 1945 qui prônait l'arbitrage des pouvoirs publics pour toute décision de fixation des prix. Ce dispositif a prévalu jusqu'en 1975.

A partir de là le travail du Ministère du commerce a porté sur la promulgation de l'ordonnance n° 75-37 du 29 avril 1975 relative aux prix et à la répression des infractions à la réglementation des prix qui a pris le relais. Ce texte ayant constitué le principal instrument de politique économique est utilisé par le Ministère du commerce pour agir sur le terrain, ensuite vinrent les lois n° 89-12 du 05 juillet 1989 relative aux prix et l'ordonnance n° 95-06 du 25 janvier 1995 relative à la concurrence. Cette dernière ayant été abrogée par l'ordonnance 03-03 du 19 juillet 2003 modifiée et complétée.

b) Législation sur les pratiques commerciales

La promulgation de la loi n° 04-02 du 23 juin 2004, modifiée et complétée, fixant les règles applicables aux pratiques commerciales a, quant à elle, abrogé les dispositions de l'ordonnance 95-06 consacrées aux pratiques commerciales.

c) Législation relative à la qualité et à la protection du consommateur

La promulgation de la loi n° 89-02 du 7 février 1989 est la première loi fixant les règles générales de protection du consommateur qui a par la suite été abrogée par la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes.

Depuis, la mise en place de ce dispositif législatif, l'encadrement aux plans réglementaire, institutionnel et organisationnel du domaine de la protection du consommateur, de la surveillance du marché et de la répression des fraudes, constitue l'une des préoccupations majeure du Ministère du commerce et des pouvoirs publics.

d) Législation et réglementation relative au registre du commerce

La promulgation dans un premier temps, des décrets n° 73-188 du 21 novembre 1973 modifiant la dénomination de l'office national de la propriété industrielle (ONPI) en centre national du registre du commerce et n° 79-15 du 25 janvier 197 portant organisation du registre du commerce et enfin, en 1990, la loi n° 90-22 du 18 août 1990, modifiée et complétée, relative au registre du commerce.

e) Législation relative aux conditions d'exercice des activités commerciales

La promulgation de la loi n° 04-08 du 14 août 2004, modifiée et complétée, relative aux conditions d'exercice des activités commerciales qui a son tour abroge la loi 90-22 à l'exception de certains articles (07).

f) Législation et réglementation relative aux chambres de commerce d'industrie :

Héritées de l'époque coloniale, les chambres de commerce et d'industrie étaient, à l'indépendance, au nombre de douze (12), elles ont été dissoutes en 1976.

En 1980, intervient la création de la chambre nationale de commerce (CNC) et des 31 chambres de commerce de wilaya (CCW) sous la forme d'établissements publics à caractère administratif (EPA), puis la transformation en 1987 du statut juridique de la CNC et des CCW en établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC).

En 1996, a eu lieu la création de la chambre algérienne de commerce et d'industrie (CACI) et de vingt deux (22) chambre de commerce et d'industrie (CCI) sous forme d'EPIC et en 2010, la création de nouvelles chambres de commerce et d'industrie, dont le nombre est passé progressivement de 20 à 48.

Conclusion

L'importance accordée par les pouvoirs publics au secteur du commerce est évidente du fait que ce secteur institutionnel a toujours existé depuis l'avènement de l'indépendance nationale au sein des différents gouvernements.

Ce secteur a même fusionné à deux reprises avec le Ministère des finances, lors de la création d'un Ministère de l'économie (1963-1965 et 1990-1994).

Depuis il a, sans cesse, joué un rôle fondamental dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie nationale tant lors de la mise en place d'une économie planifiée centralisée que lors de la transition, à ce jour, vers une économie de marché.

A ce titre, il est resté à l'écoute, tant des pouvoirs publics pour concrétiser sur le terrain les orientations et décisions arrêtées, que de la population et des consommateurs en général pour préserver leur pouvoir d'achat et assurer leur protection.

L'Algérie n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, de normes de qualité, de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur.

Aujourd'hui, force est de constater le développement prodigieux des infrastructures administratives et commerciales du secteur et son renforcement par des milliers de cadres universitaire et des moyens matériels considérables pour mener à bien les missions qui lui sont dévolues.

Chapitre 2

Chapitre 2

La gestion des opérations du commerce extérieur

La gestion des opérations du commerce extérieur

Chapitre 2 : La gestion des opérations du commerce extérieur

Introduction

La gestion du commerce internationale répond de façon rigoureuse et concise à l'ensemble des problématiques et des interrogations que se pose tout opérateur du commerce international, qu'il soit logisticien, financier, juriste ou commercial.

En effet, toute opération de commerce extérieur nécessite l'intervention d'un nombre d'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques. Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération. Une autre procédure qui permet d'assurer le bon déroulement de l'opération, Il s'agit de la domiciliation bancaire. Dans ce chapitre nous essayerons d'aborder l'essentiel de ces éléments caractéristiques de la gestion des opérations de commerce extérieur.

Section 01 :L'organisation de la logistique internationale

Il est fréquent que les entreprises activent ou non sur le niveau international n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes ces opérations et le recours à des prestataires est indispensable : transitaires, commissionnaire. Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposant des services à valeur ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et dont il faut assurer le suivi.

Dans cet état de fait, la mise en place d'une base documentaire permet de gérer et d'organiser le plus efficacement la logistique internationale et d'en faire un outil de performance et de management.

I.1. Contrat commercial

Le fondement juridique du commerce international demeure le contrat, ayant trait à la vente et à l'achat de marchandises. Il est le pivot de tout un dispositif de réseaux divers mais de façon essentiellement liés où viennent s'inscrire en même lieu de convergence le choix de moyens de transports et les modes retenus, l'assurance couvrant les marchandises, les formalités douanières et les divers modes de règlement.

I.1.1. Définition du contrat de commerce ¹

La notion du contrat commercial s'entend dans un sens large. Il s'agit de tout document qui justifie un achat ou une vente ferme de marchandises ou de services à l'étranger, mettant en jeu des ordres juridiques différents.

La naissance d'un contrat de vente ou d'achat international reste datée du moment où l'offre proposée par l'importateur/exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée. A partir de ce moment là l'accord pourra être formellement conclu.

I.1.2. Effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

✓ **Obligation du vendeur**

- La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat ;
- Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des

¹ KLEIN Jean et MARIO Bernard, Gestion et stratégie financière internationales, Edition Dunod, 1985, Page 28.

- documents (assurance, facture) ;
- Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers ;
 - La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

✓ **Obligation de l'acheteur**

- l'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante »².

I.1.3. Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être présent par le contrat commercial, citons : ³

- ✓ Le contrat commercial en bonne et due forme (convention signée par les deux protagonistes) ;
- ✓ L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- ✓ Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...) confirmant définitivement la vente ou l'achat ;
- ✓ Facture pro-forma ou devis détail.

I.1.4. Les principales clauses du contrat commercial

Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes. Ces clauses sont subdivisées en deux catégories selon leur portée générale et leur caractère économique. ⁴

I.1.4.1. Les clauses de portée générale

- ✓ Désignation des contractants : désignation des signataires du contrat (vérification de leur pouvoir et leur qualité) ;
- ✓ Objet du contrat : nature de la chose vendue, description des caractéristiques commerciales et/ou techniques... ;
- ✓ Entrée en vigueur : la date d'entrée en vigueur est liée soit à un versement d'un compte soit à une autorisation de l'autorité étrangère ou encore à une confirmation de commande ;

² BOUCHTA.S, Le commerce international, Ecole supérieur des banques, Alger, 2003, Page 8.

³ KLEIN Jean et MARIO Bernard, Gestion et stratégie financière internationale, Edition Dunod, 1985, Page 28.

⁴ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 344-345.

- ✓ Clause de sauvegarde : permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'évènement important modifiant l'équilibre du contrat ;
- ✓ Clause exonératoires : permettant aux contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat ;
- ✓ Clause pénale : prévoit des indemnités en cas d'inexécution des obligations contractuelles (exemple : défaut de conformité, retard de livraison, de paiement...)
- ✓ Clause résolutoire : possibilité de mettre fin au contrat s'il y a défaut d'exécution constatée ;
- ✓ Désignation de la loi applicable : liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat et choix du tribunal compétent en cas de litige porté devant les tribunaux ;
- ✓ Clause compromissoire : prévoit le recours à l'arbitrage international.

I.1.4.2. Les clauses à caractère économique

- ✓ La livraison : définition du délai de livraison et de son point de départ, plafonnement des indemnités dues en cas de retard de livraison, rappel des conditions de vente (incoterms) ;
- ✓ La validité des prix : indication de prix (ferme) et durée de validation, modalités de variation possibles ;
- ✓ Le transfert de propriété et de risque : moment de transfert de risque déterminé par les incoterms ;
- ✓ La garantie des produits : détermination de la garantie de conformité qui doit limiter la durée et les obligations du vendeur (condition de répartition ou de garantie).

I.2. les documents utilisés en matière de commerce extérieur

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de document prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Il ya plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

I.2.1. Les documents de prix

Dans le commerce extérieur, on utilise les documents de prix suivants : ⁵

I.2.1.1. la facture pro-forma

C'est un devis sous-forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale. Ce document adressé par le vendeur au potentiel

⁵ CAKIROGLU.I.S, Les opérations bancaires du commerce international, Edition Delmas, Paris, 2000, Page 14.

acheteur sert aussi de bon de commande retourné revêtu d'une mention signé par ce même acheteur. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

I.2.1.2. la facture définitive (commerciale)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.⁶

I.2.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur.⁷

I.2.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie sur des formulaires spéciaux. Elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

I.2.1.5. La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

I.2.1.6. La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

⁶ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 66.

⁷ BERNET ROLANDE.L, Principe des techniques bancaires, 25ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 355.

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

I.2.2. Les documents de transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou transitaire ou les transporteurs eux même. Ces documents permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, dates, état de la marchandise au départ, à l'arrivée, prestataires, expéditeurs et destinataires. Ils sont importants pour prouver les différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, et mettre en œuvre les assurances de transport. ⁸

I.2.2.1. En matière de transport maritime ⁹

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en «conférence», groupe ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations. Le principal document en transport maritime est le connaissement.

➤ Le connaissement maritime

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »¹⁰.

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur (fournisseur) et du destinataire, le nom du navire, ports de chargement et de déchargement, la description de la marchandise, le montant de fret.

Il revêt un triple aspect :

- ✓ Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- ✓ Le contrat de transport faisant figurer les conditions intégrales ;
- ✓ Un document indispensable en échange du quel il y a retrait de marchandise.

➤ Les formes de connaissement

Peut être émis sous trois formes :

⁸ BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, Techniques et pratiques bancaires, 4^{ème} édition, Edition Dunod, 1985, Page 45.

⁹ *Ibid.*, Page 38.

¹⁰ MONOD Didier-Pierre, Moyens et techniques de paiements internationaux, Edition ESKA, Paris, 2002, Page 226.

- ✓ Normative : à personne dénommée, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise (transmissible par voie d'endos donc peu utilisé) ;
- ✓ A ordre : transmissible par voie d'endos au profit de la personne à l'ordre de qu'il a été émis ;
- ✓ Au porteur : toute personne détenant se document détient la propriété de la marchandise sans même être désigné, c'est donc une mention très dangereuse.

➤ **Tableau n°1 : les obligations des parties chargeur-transporteur (connaissance)**

Le document maritime comprend des obligations respectives reprise dans le tableau ci-dessous :

Obligation du chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> - Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, quantités, nature...); - Marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire ; - Emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires ; - calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Emission du connaissance ; - Mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter ; - Prise en charge de la marchandise ; - Chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée ; - Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ; - Avis d'arriver au destinataire de la marchandise, déchargement et livraison.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 38.

I.2.2.2. Documents de transport aérien

En matière de transport aérien la lettre de transport aérien représente le seul document justificatif de réception ou de livraison de marchandise.

➤ La lettre de transport aérien (LTA)

La lettre de transport aérien est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises. Il constitue un simple reçu d'expédition, normatif et non négociable (il ne représente pas un titre de propriété). Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé «avis d'arrivée» établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

➤ Les différents types de la LTA

- LTA neutre : ne comporte pas les coordonnées du transporteur ;
- LTA compagnie : comporte des coordonnées pré-imprimées du transporteur émetteur ;
- Le cas de groupage aérien : les organisations commissionnaires de transport proposent des groupages beaucoup moins élevés que les taux de fret ordinaires. Dans ce cas, le groupeur émet une LTA mère et autant de LTA domestique qu'il y a d'expéditeurs distincts.

➤ Tableau n°2 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)

Les obligations des parties sont les suivantes :

Obligation de chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> - Marquage des colis ; - Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ; - Emettre la LTA responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ; - Prévoir le dédouanement des marchandises. 	<ul style="list-style-type: none"> - Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ; - Avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 45.

I.2.2.3. En matière de transport routier

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable aux autres moyens de transport.

➤ La lettre de transport routier (LTR)

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

Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.¹¹

➤ Tableau n°3 : les obligations des parties expéditeur-transporteur

Le contrat de transport fait naître les obligations suivantes :

Obligation de l'expéditeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> - Emballer et étiqueter les marchandises ; - Remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ; - Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ; - Veiller à la rédaction du document de transport international ; - Acquitter le prix du transport en «port payé». 	<ul style="list-style-type: none"> - Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ; - Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ; - Emettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ; - Régulariser les opérations de transit.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 52.

I.2.2.4. En matière de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande.

¹¹ LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 38.

➤ Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)

La DLVI est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un document non négociable et non réclamé à l'arrivée, établie sur un formulaire remplie par l'expéditeur et par le chemin de fer. L'original est remis au destinataire de l'envoi. Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

➤ Tableau n°4 : les obligations contractées par le document ferroviaire

La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le changement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes.

Par contre, les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de délais et pour les envoies complets. Présentées dans le tableau ci-dessous :

Envois complet	Envois de détail
<p>L'obligation de transporteur, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés.</p> <p>En conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.</p>	<p>L'obligation de transporter n'existe plus, les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.</p>

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, Page 56.

I.2.2.5. En matière de transport fluvial

Le transport par voie fluviale donne lieu à l'émission d'une lettre de voiture fluviale, ce document est très peu utilisé sauf sur le Rhin.

I.2.2.6. Le récépissé de colis postaux

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédent pas vingt kilogrammes.

I.2.2.7. Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

I.2.3. Les documents d'assurances

Les marchandises encourent des risques ordinaires liés à la manutention, au stockage, aux ruptures de charges et au transport lui-même. Des risques particuliers peuvent se surajouter tels que : émeutes, grève, sabotage, conflits armés... les marchandises voyagent donc aux risques et périls et elles doivent être garanti.¹²

Il existe divers types d'assurances et leurs expressions souvent synonymes mais de significations différentes.

I.2.3.1. La police d'assurance

C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants

➤ Les différentes polices d'assurance

- la police de voyage : couvre une expédition, elle est valable pour un chargement et une relation déterminés. La police d'assurance constitue, ici, le document justificatif ;
- La police flottante ou police d'abonnement : c'est un contrat qui couvre toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition déclarée, délivre un certificat d'assurance ;
- la police à alimenter : couvre une série d'expédition échelonnée de marchandises de même nature. Cette assurance couvre des envois fractionnés.
- la police tiers-chargeur : couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte, elle est souscrite par un transitaire ou un transporteur. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

¹² CAKIROGLU.I.S, *Op.cit.*, Page 62.

I.2.3.2. les certificats d'assurance

Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises.

Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.

I.2.3.3. L'avenant

Document complémentaire annexe à la police d'assurance, il modifie ou complète les clauses primitives d'un contrat ou désigne un nouveau bénéficiaire, il est alors appelé «avenant de délégation».

I.2.3.4. Les risques exclus par les assurances

Dans chaque garantie assurance les risques encourus sont pratiquement les mêmes. C'est la compagnie d'assurance qui établit ces exclusions. Les risques généralement exclus sont :

- ✓ Conséquence de fautes de l'assuré et de tout autre bénéficiaire ;
- ✓ Commerce prohibé ou clandestin ;
- ✓ Vice propre de la marchandise ;
- ✓ Arrêt des appareils frigorifiques, d'aération et de température dirigée ;
- ✓ Freinte de route : perte inévitable de qualité ou de poids pendant le transport ;
- ✓ Insuffisance de l'emballage ou inadaptation du conditionnement ;
- ✓ Contrebande.

I.2.4. les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a : ¹³

¹³ KLEIN Jean et MARIO Bernard, Gestion et stratégie financière internationale, Edition Dunod, 1985, Page 78.

I.2.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1) :

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls dans les pays qui ont conclu avec l'union européenne des accords préférentiels sur la base de la réciprocité. A ce titre, il peut être considéré comme un certificat d'origine.

I.2.4.2. Déclaration de détail

Faite par l'administration des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'exportateur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises.

I.2.5. Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il n'existe pas pour eux de règles particulières. Il est difficile d'en établir une liste exhaustive et limitative du fait de leurs diversités, citons cependant : ¹⁴

I.2.5.1. Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

I.2.5.2. Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays où ont été expédiées les marchandises importées. On parle de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

I.2.5.3. La note de colisage

Fournie des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis complémentairement à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises ainsi que les références de la facture correspondante.

¹⁴ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger, Page 98.

I.2.5.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids)

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétent ou un « peseur assermenté » il reprend les références de la facture commerciale à laquelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

I.2.5.5. Le certificat de qualité ou d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

I.2.5.6. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

I.2.5.7. Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes, fruits ou semences ; il est établi par un organisme médical spécial pour attester que les produits en question sont sains à la consommation ou aux semailles.

I.2.5.8. Le certificat d'inspection

Document établi par un organisme spécialisé et compétent énumérant les constatations faites dans le cadre des instructions reçues sur certaines marchandises se trouvant généralement dans une fabrique, port ou aéroport avant embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit de prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

Section 02 : Les incoterms

Le mouvement des marchandises d'un pays à un autre et les conséquences du contrat de vente ou d'achat international font ressortir comme principale question que le contrat doit trancher, la manière de répartir les risques et les coûts entre exportateur et importateur.

Des codifications types visant à faciliter la résolution de telles questions existent et sont nommées « Termes commerciaux ». Les protagonistes signataires du contrat choisissent dans cette codification les termes les plus appropriés qui conviennent le mieux à leurs opérations et y renvoient dans le contrat en précisant ces conditions de vente/achat en rapport avec cette même codification.

II.1. Présentation des incoterms

L'incoterm a été rédigé pour la première fois en 1936 par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Le mot incoterms provient de "international commercial terms"; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international.

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limités des litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent.¹⁵

II.2. L'étude détaillée des incoterms

La répartition de coût selon vendeur et acheteur est déterminée en fonction de l'incoterm qui va définir précisément le point de transfert de frais à ne pas confondre avec le point de transfert de risques.¹⁶

- **EXW (Ex Works ou à l'usine)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérent à l'acheminement des marchandises dans l'établissement du vendeur à la destination souhaité. Ce terme présente une obligation minimale pour le vendeur. C'est un incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent grouper leurs commandes.

¹⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 8-12.

¹⁶ JURA, Techniques financières internationales, Edition Dunod, Paris, 2001, Page 21-22.

- **FCA (Free Carrier ou franco transporteur)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballé au transporteur, désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais et risques l'acheminement de la marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée. Cet incoterm multimodal (tous les modes de transport) est très utilisé par les opérateurs, l'exportateur prenant à charge toutes les opérations à effectuer en France, y compris le dédouanement export.

- **FAS (Free Alongside Ship ou franco le long du navire)**

Le vendeur livre la marchandise le long du navire sur le quai après avoir exécuté le dédouanement à l'export. C'est l'acheteur qui est chargé de l'organisation à ses propres frais et risques de toutes les opérations nécessaires ensuite au bon acheminement de la marchandise. Ce terme était peu utilisé jusqu'en 2000 car il n'inclut pas le dédouanement export.

- **FOB (Free On Board ou franco à bord)**

L'exportateur dédouane la marchandise à l'export et livre la marchandise à bord du bateau. Le transfert des frais et des risques se fait au passage du bastingage dans le port de départ. L'acheteur choisit le transporteur, paie le fret, dédouane à l'arrivée et effectue le post-transport. Cet incoterm représente un des grands incoterms maritimes. Il est très souvent retenu en lointain exportation.

- **CFR (Cost and Freight ou coût et fret)**

Cet incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage aux marchandises et le risque de hausse du fret (c'est-à-dire du coût du transport) depuis le passage de bastingage au port de départ. L'acheteur prend la commande an charge au port d'arriver sur le bateau et fait le reste.

- **CIF (Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il a une obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risqué de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. C'est lui-même qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

C'est le grand incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il y a transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance au même temps.

NB : le terme CIF n'est pas applicable en Algérie. L'assurance maritime doit être assurée par l'organisme algérien, comme la CAAR.

- **CPT (Carriage Paid To ou port payé jusqu'à)**

Cet incoterm est construit sur le modèle du CFR. Le vendeur paie le coût du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIP.

- **CIP (Carriage and Insurance paid to ou port payé, assurance comprise jusqu'à)**

Comme pour le CPT, mais cette fois-ci, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

- **DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontière)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est livrée et dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importations et paiement des droits de douane dus à l'import incombent à l'acheteur. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper.

- **DES (Delivered Ex Ship ou rendu ex ship)**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paie le fret et supporte les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu. Cet incoterm, créé en 1980, n'a jamais vraiment réussi à s'imposer à l'instar du suivant, le DEQ, parce que le vendeur supporte les risques du transport.

- **DEQ (Delivered Ex Quay ou rendu à quai)**

En plus des modalités prévues par le DES, le vendeur décharge la marchandise au port d'arrivée et le remet non dédouanée à l'acheteur.

- **DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittées)**

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques ce fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en lointaine exportation.

- **DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittées)**

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques.

II.3. Classification des incoterms

On peut classer les incoterms selon trois formes :

- Classement par groupe ;
- Selon de type de vente ;
- Selon le mode de transport.

II.3.1. Classement des incoterms par groupe

Tableau n°5 : classement des incoterms par groupe

Groupe	Incoterm	L'obligation du vendeur
Groupe E	EXW	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur.
Groupe F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal.
Groupe C	CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
Groupe D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010, Page 105.

II.3.2. Selon le type de la vente

L'objectif est de connaître les obligations de l'acheteur et du vendeur en vertu de l'incoterm utilisé donc il est primordial de porter attention à la répartition des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur.

- Les incoterms de vente au départ : Les incoterms de vente au départ libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms : CFR, CIF, CIP, FAS, FOB, EXW.
- Les incoterms de vente à l'arrivée : les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, le vendeur assume donc les coûts et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms : DES, DEQ, DDU, DDP.

II.3.3. Selon le mode de transport

Les incoterms recommandés pour chaque type de transport sont :

- ✓ Transport maritime : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
- ✓ Transport terrestre : DAF ;
- ✓ Transport polyvalent : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP ;
- ✓ Transport aérien : FCA ;
- ✓ Transport par rail : FCA.

II.4. Le choix des incoterms

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterms à des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.¹⁷

¹⁷ LEGRAND.G et MARTINI.G, *Op.cit.*, Page 15.

II.4.1. Incoterms et assurance

Il est toujours de l'intérêt de l'acheteur, dans une vente au départ, de vérifier que la marchandise est bien garantie surtout lorsqu'il ne souscrit pas lui-même l'assurance. Le vendeur qui ne supporte pas le risque de perte ou d'avarie de la marchandise n'a qu'une obligation minimale en matière d'assurance (CIP/CIF). Ainsi l'acheteur qui désire être couvert pour des risques particulières, doit en faire la demande expresse au vendeur (par exemple CIF plus risque de guerre). Dans tous les cas où le vendeur paye l'assurance, il fournit le certificat à l'acheteur.

II.5. L'importance des incoterms¹⁸

L'objectif visé par les incoterms et leurs importances se résume comme suit :

- ✓ Etablir une panoplie des règles internationales de caractère facultatif précisant l'interprétation des principaux termes utilisés dans le contrat de vente avec l'étranger ;
- ✓ Eviter les malentendus dus aux diversités d'interprétations des usages commerciaux entre pays et entités économiques ;
- ✓ Informer et éclaircir les exportateurs sur la loi nationale applicable aux contrats de lui donné des renseignements et l'aider dans leur interprétation ;
- ✓ Servir de base au contrat tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure où les circonstances l'exigent ;
- ✓ Préciser de façon explicite les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

II.6. Les limites des incoterms

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tout les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : ¹⁹

- ✓ L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire références dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis (par exemple : vente CIF Haver, incoterm CCI 2000) ;
- ✓ Des variations des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction (par exemple : le

¹⁸ Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998, Page 17.

¹⁹ LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, Page 15.

FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans préciser à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire) ;

- ✓ L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise ;
- ✓ De plus, la pratique de ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms.

Il reste vivement conseillé, dans les contrats commerciaux internationaux de se référer de façon précise aux incoterms entre des contractants appartenant à des zones géographiques différents ou d'une même région du monde. En l'absence d'une référence spécifique dans le contrat, les tribunaux pourraient se montrer réticents à accepter les incoterms comme usage commercial international.

Section 03 : La domiciliation bancaire

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à s'avoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné.

Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges la réglementation internationale stipule que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

III.1. définition de la domiciliation bancaire

«La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers».²⁰

La domiciliation des importations et des exportations est régie par des règlements édictés par la banque d'Algérie, il s'agit :

- Le règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;

²⁰ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, Page 63.

- Le règlement N°92-04 du 22/03/1192 relatif aux contrats de changes ;
- Le règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

III.2. La domiciliation des importations

Toutes les importations en provenance de tous les pays quelque soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, à l'exception :

- Des importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leurs besoins personnels, conformément aux lois en vigueur ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placées sous l'autorités des chefs de mission diplomatiques, lors de leur retour en Algérie ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques à l'étranger ;
- Des importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte-devises ouvert en Algérie.
- Des importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à la taxation forfaitaire ;
- Des importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.

III.2.1. Principe de la domiciliation des importations

La domiciliation d'une opération d'importation consiste :

- **Pour l'importateur :** A élire une banque « intermédiaire agréée » auprès de laquelle il s'engage à effectuer l'ensemble des opérations et formalités bancaires prévues par les réglementations en vigueur.

- **Pour la banque :** A ouvrir un dossier de domiciliation et à collecter tous les documents prouvant l'introduction de l'objet de l'importation en territoire nationale et son règlement se fait d'une manière régulière.

III.2.2. Procédure de domiciliation des importations ²¹

III.2.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation

- ✓ Le client se présente à la banque pour domicilier son importation munie des contrats ou de tout autre document équivalent (facture pro-format) ;
- ✓ L'agent procède à une vérification matérielle des documents ;
- ✓ Il vérifie les informations liées à la nature de la réalisation, la conformité de la signature et également la nature de la marchandise. Cette dernière doit être conforme aux listes des produits autorisés à l'importation ;
- ✓ Il vérifie l'existence du solde nécessaire pour le règlement de l'importation après calcul de la contre-valeur en dinars du montant en devise ;
- ✓ Les documents sont ensuite transmis au chef de l'agence pour appréciation ;
- ✓ Pour les demandes rejetées, les documents sont restitués au client ;
- ✓ Pour les autres demandes, l'agent procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en mettant tous les documents dans une chemise « fiche de contrôle », FDI pour les importations à délais normal (inférieur à 6mois) et FDIP pour les importations à délais spécial (supérieur à 6 mois).

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

- ✓ Nom du guichet domiciliaire ;
- ✓ Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- ✓ Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- ✓ Date d'ouverture du dossier ;
- ✓ Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;

²¹ Crédit Populaire d'Algérie, *Op.cit.*, Page 70.

- ✓ Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- ✓ Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- ✓ Date de décision de la banque ;
- ✓ Date du contrat commercial ;
- ✓ Pays d'origine et termes de vente ;
- ✓ Le montant en devise de a contre-valeur en dinars.

III.2.2.2. La tenue de répertoire

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- ✓ Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- ✓ Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

III.2.2.3. L'attribution du numéro de domiciliation

Pour chaque domiciliation, il est attribué un numéro de 21 chiffres et 03 lettres, se répartissant en 08 cases de la manière suivante :

A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	XX	XXXXXX	XXX

- Case A : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya (exemple : Bejaia 06) ;
- Case B : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque (exemple : NATIXIS 02) ;
- Case C : 02 chiffres correspondant au code d'agrément du guichet domiciliaire (exemple : NATIXIS Bejaia 03) ;
- Case D : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation (exemple : 2015) ;
- Case E : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture de domiciliation ;
- Case F : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération selon la nomenclature suivante :

- ✓ 10 : Lorsqu'il s'agit d'une importation non réalisée par un contrat ;
 - ✓ 12 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un marché de travaux ;
 - ✓ 13 : Lorsqu' 'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'étude ;
 - ✓ 14 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture ;
 - ✓ 15 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture clés ou produits en main ;
 - ✓ 16 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'architecture ;
 - ✓ 17 : Lorsqu' 'il s'agit d'une importation liée à un contrat de brevet ou d'exploitation de licence.
- Case G : 05 chiffres extraits du répertoire correspondant au numéro d'ordre chronologique des dossiers de même nature ouverts au cours du même trimestre :
 - ✓ Les numéros allant de 00.001 à 79.999 indiquant les dossiers DI ;
 - ✓ Les numéros allant de 80.000 à 99.000 indiquant les dossiers DIP.
 - Case H : code de la monnaie de la facturation selon la nature ISO (03 lettres).
Exemple : EUR=euro, USD=dollar américain.

Cette griffe devra obligatoirement être portée sur la facture ou sur le contrat commercial présenté par le client importateur.

III.2.3. Le suivi et la gestion du dossier de domiciliation des importations

La gestion d'une domiciliation import se fait en suivant trois étapes :

III.2.3.1. Le transfert des fonds

Quelque soit le mode de paiement retenu, le transfert des devises est effectué sur la base des documents représentant la contrepartie physique, les transferts en devise sont réalisés conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financière de l'Algérie avec les pays fournisseurs et les règles usnées internationales.

L'importateur peut, après justification de l'expédition des marchandises à destination directe et exclusive du territoire douanier algérien et présentation des facteurs définitives, faire procéder aux opérations de transfert de fonds en faveur de son fournisseur. Les transferts peuvent s'effectuer sous différentes formes qui sont les suivantes :

- Sur la base des factures définitives visées par l'importateur résidant accompagnés des attestations de services fait y afférents, lorsqu'il s'agit d'importation des services ;
- Versement des acomptes pour l'importation des biens d'équipements prévus au contrat commercial, dans la limite de 15 % du montant de l'opération, subordonnés à tous les cas à une caution bancaire ;
- Lors de la réalisation d'un crédit documentaire, et ce en respect des dispositions réglementaires d'ouvertures ;

- Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents douaniers de mise à la consommation des marchandises appelés Couramment Paiement Emis (CPE).

III.2.3.2. Apurement

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

L'apurement d'un dossier s'effectue en deux étapes à savoir, l'inventaire du dossier et l'établissement du bilan.

➤ L'inventaire

L'agence domiciliaire doit s'assurer du bon déroulement de l'opération à délai normale (FDI) dans les 3 mois qui suivent la réalisation physique de l'opération et de l'opération à délai spécial (FDIP) dans les 3 mois qui suivent le dernier règlement de l'opération.

L'opération de contrôle consiste à dresser l'inventaire des pièces constituant le dossier de domiciliation.

Ces contrôle doit être effectué de sorte que les dossiers concernés soient prêts à l'apurement, cette vérification doit toucher les pièces suivantes essentielles à l'apurement :

- Les copies des documents d'expédition (connaissance, lettre de transport aérien) ou autre documents reconnu comme tel ;
- Les copies des factures définitives ;
- Le contrat commercial ;
- Le document douanier exemplaire, à réclamer en cas de défaut, au bureau des douanes concerné avec une copie à la direction générale de cette institution ;
- Attestation de service fait ;
- La ou les formules statistiques dûment annotées ;
- Le message Swift relatives aux transferts des fonds vers l'étranger.

L'inventaire peut donner lieu à 02 constats :

- ✓ Cas de dossier complet : donc il y a lieu d'établir le bilan ;
- ✓ Cas de dossier incomplet : il y a lieu de veiller à le compléter par les documents manquant.

➤ Le bilan de l'apurement

Dés que toutes les pièces sont réunies, il s'agit de vérifier que la valeur des marchandises importées est en conformité avec celle domiciliée et dédouanée. En fonction des résultats de la conformation de la Valeur Nette Transférée (VNT) et la Valeur Dédouanée (VD), les décisions sont :

- Déclarée apurés les dossiers dont le montant de la facture commerciale correspond à celui de la valeur déclarée en douane telle qu'elle figure sur le document douanier (VNT=VD) ;
- Déclarées en insuffisance de règlement des dossiers dont la valeur nette déclarée est inférieure à la valeur déclarée en douane (VNT<VD) ;
- Déclarée en excédent de règlement des dossiers dont la valeur nette déclarée est supérieure à la valeur déclarée en douane (VNT>VD).

Les dossiers apurés sont déclarés à la banque d'Algérie et conservés au niveau de l'agence pendant une durée de cinq (05) ans.

III.2.3.3. les comptes rendus

Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet de comptes rendus semestriels (le 30 avril et le 31 octobre de chaque année) adressés à la banque centrale qui est établis sur le modèle de la banque centrale TDI ou TDIP. Ces états récapitulatifs sont accompagnés d'un bordereau de transmission, des fiches de contrôle, des listes des dossiers de transmission comportant une insuffisance ou un excédent de règlement ainsi que d'un bulletin d'apurement pour les dossiers non apurés.

Conclusion

L'usage de ces logistiques internationales dans le commerce extérieur est une nécessité puisqu'ils déterminent les obligations, les responsabilités ainsi que les risques entre les partenaires. Ils facilitent le règlement de l'opération, mais aussi ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations et des exportations.

Le secteur du commerce extérieur joue un rôle très important pour toute économie désireuse de développer des secteurs d'activités et s'intégrer dans l'économie mondiale. Cependant cette intégration requiert la mise en place de mécanismes de développement des exportations et de structuration des importations ainsi que le renforcement du rôle du secteur bancaire qui doit tendre de plus en plus à la maîtrise des techniques de financement, techniques qui demandent précision et simplicité dans l'exécution.

Chapitre 3

Chapitre 3

Les instruments et techniques de paiement en matière de commerce

Les instruments et techniques de paiement en matière de commerce extérieur

Chapitre 03 : Les instruments et techniques de paiement en matière de commerce extérieur

Introduction

Le développement des économies nationales nécessite et entraîne une augmentation du volume des transactions commerciales internationales.

Les échanges commerciaux entre les nationaux et le reste du monde ont évolué considérablement. Pour cette raison, L'Algérie, après une trentaine d'années sous le régime socialiste, a opté depuis un peu plus d'une décennie pour l'économie de marché et donc à l'ouverture sur le monde.

Les opérations avec l'extérieur comportent beaucoup de risques en raison de l'éloignement des partenaires, de la différence des réglementations, des montants colossaux sur lesquels elles portent... etc. D'où la nécessité des garanties internationales et de l'intervention d'un agent qui soit connaisseur en matière du commerce international et disposant de moyens financiers permettant la réalisation de telles opérations.

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas les mêmes sécurités pour le vendeur et pour l'acheteur.

Dans ce chapitre, nous présenterons les instruments et les modes de paiements en montrant leurs mécanismes, leurs caractéristiques et leurs avantages et inconvénients, ensuite nous allons exposer les risques et les garanties liés au commerce international.

Section 01 : Les instruments de paiement dans les opérations internationales

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. A l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur de la lettre de change émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur.

I.1. Le chèque

Le chèque : « est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire ».¹

I.1.1. Les types de chèque

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non paiement (somme importante), qui sont : ²

- Le chèque d'entreprise : il n'y a pas de garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur.
- Le chèque de banque : il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires.
- Le chèque de voyage : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.
- Le chèque certifié : il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.

¹ MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, Les techniques bancaires, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 71.

² LASARY, Le commerce international, Edition Dunod, 2005, Page 192.

- Le chèque visé : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

- La lettre-chèque : réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;
- Le chèque de retrait : permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

I.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres.³

I.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans un tableau :

Tableau n°1 : les avantages et les inconvénients de chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Facilité d'utilisation ;• Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;• Peu coûteux ;• Moyen de paiement très utilisé.	<ul style="list-style-type: none">• Émission à l'initiative de l'acheteur ;• La durée d'encaissement varie ;• Le chèque peut être volé, perdu, falsifié ;• Risque de change si le chèque est établi en devises.

Source : établie par nous mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Gestion des opérations import-export, 2ème édition, Edition Dunod, paris, 2008, Page 102.

³ BLKHEIRE Sid Ahmed, Les différents modes de paiement, Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.

I.2. Le virement international

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement».⁴

I.2.1. Les types de virement international

Les types de virement international utilisés par les banques :

- Le virement par courrier : Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
- Le virement par télex : Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.⁵
- Le virement par réseau Swift (society for Worldwide Interbank Financial telecommunication) : C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.⁶

I.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont présentés suivant le tableau n°02 :

⁴ CHAPDELIENE TEAMO.M, Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.

⁵ DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000, Page 152.

⁶ OYOUNE EKOMI.M, Le financement bancaire des opérations d'importations, Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

Tableau n°2 : Les avantages et les inconvénients du virement international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle ; • Le virement est très rapide et très facile ; • Le virement est le plus souple et ne coûte pas cher. • impossible de le perdre ou vol. • Le système fonctionne 24h/ 24 	<ul style="list-style-type: none"> • Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ; • L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ; • Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ; • Non négociable.

Source : établie par nous-mêmes à partir de MASSIMO Khaldi, Le crédit documentaire, Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009, Page 11.

I.3. Les effets de commerce

On cite deux catégories des effets de commerce :

I.3.1 La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à une date déterminée (l'échéance), au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change.⁷

I.3.1.1 Les mentions obligatoires

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

- L'expression « lettre de change » ;
- L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- La signature du tireur.

⁷ BEGUIN Jean-Marc, L'essentielle des techniques bancaires, Edition Eyrolle, 2008, Page 56.

I.3.1.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans un tableau :

Tableau n°3 : les avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages	les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • L'effet émis à l'initiative du vendeur ; • Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ; • Détermine la date de paiement ; • La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les risques d'impayé, de perte et de vole ; • Soumise à l'initiative de l'acheteur ; • Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ; • Ce mode de paiement pas très répondu.

Source : schéma établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, paris, 2010.

Afin de bien expliquer le règlement d'une lettre de change, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

Figure 3.1 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change.



Source : schéma établi par nous même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, page 404.

I.3.1.3. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue :⁸

- Traite protestable : en cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique ;

⁸ LEGRAND.G et MARTINI.H, Gestion des opérations import-export, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 130.

- Traite « sans frais » : en cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

I.4. Le billet à ordre (promissory note)

« L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier ».⁹

Le billet à ordre (B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

I.4.1. Les mentions obligatoires

Le code commerce a réglementé le billet à ordre pour qu'elle soit valable, il doit contenir :

- La clause à ordre ou billet à ordre et L'indication de la date et lieu de souscription du billet ;
- L'instruction de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait ;
- Le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Signature manuscrite de celui qui émet le titre.

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

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

Tableau n°4 : les avantages et inconvénients du billet à ordre

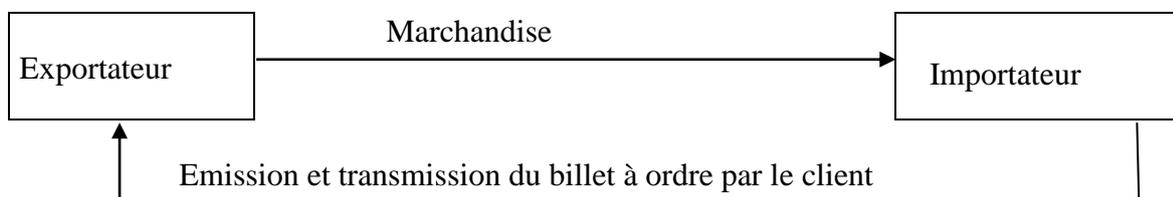
Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Reconnaissance de dette ;• Négociable et s'échange par endos ;• Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	<ul style="list-style-type: none">• Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ;• Risque de perte ou de vol ;• Emis à l'initiative de l'acheteur.

Source : établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010.

⁹ LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, Page 132.

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

Figure 3.2 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client.



Source : établi par nous même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, Exporter pratique du commerce international, 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000.

Section 02 : Les moyens et techniques du financement des opérations d'importations

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement, les techniques de paiement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises et les crédits documentaires. L'exportateur, a pour souci majeur de se faire payer de son client. Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier.

II.1. Le transfert libre (virement)

II.1.1. Définition

Le virement est « une opération qui consiste, pour un banquier, à prélever, par une simple écriture (débit), du compte du donneur d'ordre de virement, une somme déterminée et de créditer le compte du bénéficiaire s'il est tenu dans la même banque. Le compte crédité peut lui-même appartenir au donneur d'ordre ».¹⁰

Il peut être effectué de diverses manières :

- **Par courrier :** Soumis alors aux incertitudes du courrier international, ce qui enlève une grande partie de son intérêt. Ce moyen est utilisé très rarement.
- **Par télex :** Dans ce cas le risque de l'émission est relatif à l'absence d'information sur les qualités de la réception du transfert chez la banque domiciliaire (télex en panne, manque

¹⁰ MANSOURI.M, Système et pratique bancaire, Edition Houma, Alger, 2005, Page 263.

de papier à la réception...), et ce moyen présente certain sujétions (nécessité que le poste soit libre, contenu du message non normalisé empêchant le traitement automatique des informations...).

- **Par le réseau Swift :** C'est le moyen le plus efficace pour réduire les délais de transfert car il permet de virer une somme presque instantanément de la banque de l'importateur à celle de l'exportateur. Le temps d'acheminement des messages d'un pays à l'autre est de moins de 20 minutes (le plus souvent de l'ordre d'une minute). Il fiabilise aussi l'information grâce à la normalisation des données communiquées.¹¹

II.1.2. Les conditions d'un transfert libre

Les conditions d'un transfert libre sont :

- L'opération doit être domiciliée au préalable ;
- Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des marchandises.

II.1.3. Le déroulement d'un transfert libre

Le déroulement d'un transfert libre suit les étapes suivantes :

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expéditions, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession au près du transporteur ;
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert de règlement à sa banque pour le compte du vendeur. Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

¹¹ BORONAD.V, Commerce international technique et management des opérations, 2ème édition, Edition Breal, Paris, 1998, Page 152.

II.1.4. Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre

- **Les avantages d'un transfert libre**

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquée (cryptage des messages empêchant les écoutes pirates, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension) ;
- La rapidité ;
- Le coût très réduit ;
- La facilité d'utilisation (fonctionnement 24h sur 24, 365 jours par an).

- **Les inconvénients d'un transfert libre**

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitteur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
- 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.

II.2. La remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.¹²

¹² MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et techniques financières internationales, 7ème édition, Edition Economica, Page 92.

II.2.1. Définition de la remise documentaire

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes ». ¹³

II.2.2. Les intervenants dans la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement trois parties :

- Le donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- La banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

II.2.3. Les différentes formes de la remise documentaire

On distingue deux types de remise documentaire : ¹⁴

- Document contre paiement (D/P) :

Encore appelé en anglais « cash against documents (CAD) », l'ordre d'encaissement précise que les documents (facture, liste de colisage, titre de transport...etc.) ne seront remis au titre (par la banque présentatrice) que contre le paiement de la marchandise.

- Document contre acceptation (D/A) :

Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payable à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur. Cependant l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à

¹³ LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2010, Page 157.

¹⁴ MONOD, Moyens et techniques de paiements internationaux, 3^{ème} édition, Edition ESKA, Paris, 2002, Page 153.

moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

II.2.4. Déroulement de la remise documentaire

On distingue sept étapes dans le déroulement de la remise documentaire :

(1) : Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectue par remise documentaire.

(2) : Expédition des marchandises et remise des documents

Le vendeur (remettant/donneur d'ordre) expédie les marchandises et remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

(3) : Envoi des documents à la banque présentatrice

La banque du vendeur (banque remettante) transmet les documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré). Soit contre paiement, soit contre acceptation.

(4) : Remise des documents à l'acheteur

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

(5) : Paiement ou acceptation

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

(6) : Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

La Banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document remis contre paiement.

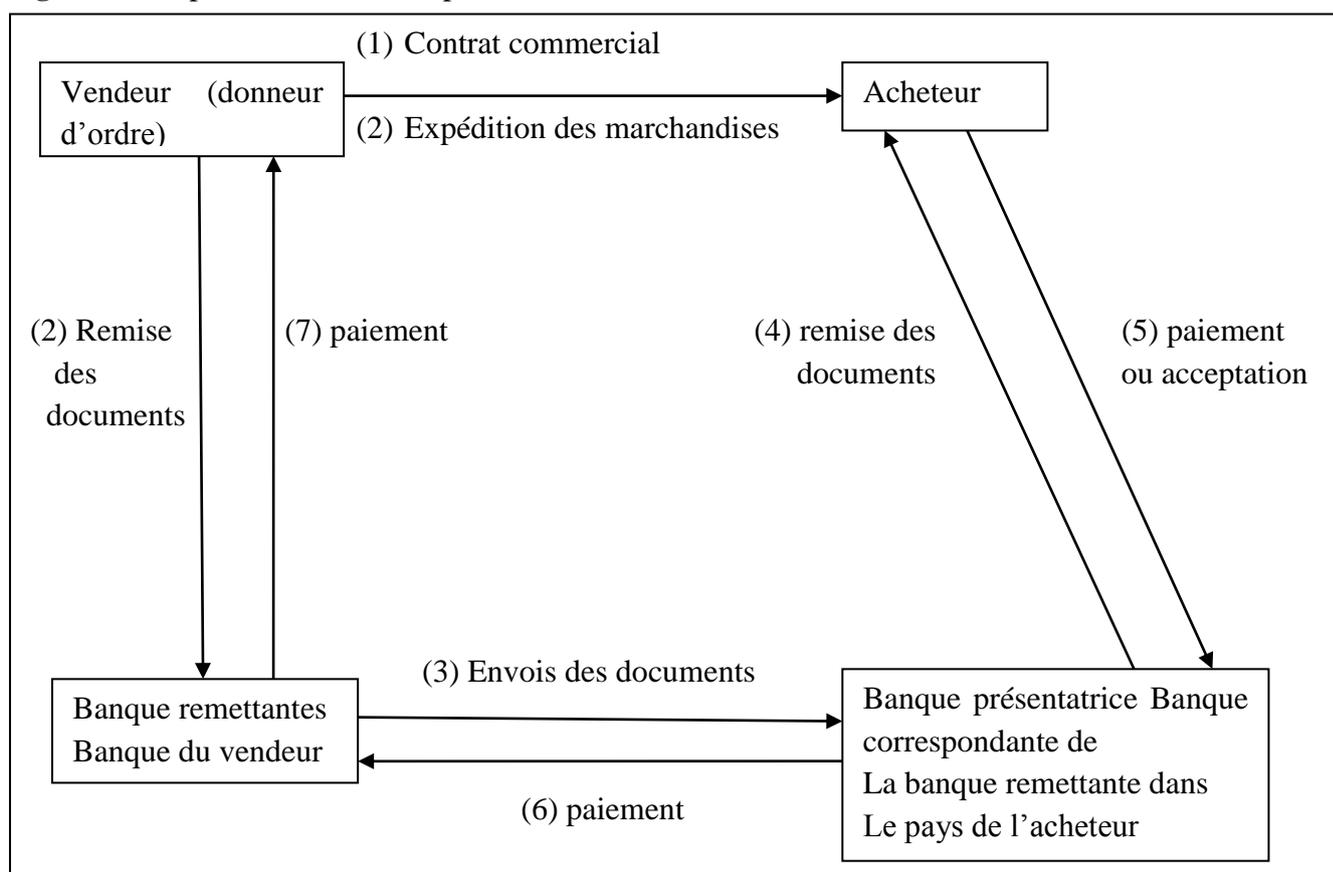
Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement restera auprès de la banque présentatrice.

Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

(7) : Crédit au vendeur

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation des réceptions des fonds.

Figure 3.3: représentation des étapes de la remise documentaire



Source : LAUTIER.D et SIMON.Y, Techniques financières internationales, 8ème édition, Edition Economica, Paris, 2003, Page 28.

II.2.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

- **Les avantages de la remise documentaire**

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût bancaire minime
- Offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- La marchandise peut être contrôlée avant de payer ou d'accepter la traite.

- **Les inconvénients de la remise documentaire**

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

II.3. Le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération. Les problèmes de recouvrement de créance combinés aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers et à leur contexte géopolitique. Les exportateurs peuvent rechercher dans certains cas une politique de paiement qui offre un très haut niveau de sécurisation et améliore leur gestion de trésorerie.

II.3.1. Définition du crédit documentaire

« C'est une promesse donnée par le banquier de l'importateur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire l'acheteur et le vendeur car c'est un :

- **Moyen de transaction** : Il permet d'acquérir des marchandises avec l'intervention de deux banques ;
- **Élément de confort et sécurité** : Il est un moyen de paiement plus sécurisé ;
- **Instrument de règlement** : Il est utilisé pour le paiement des importations.

II.3.2. Les intervenants dans une opération du crédit documentaire¹⁵

- **Les donneur d'ordre** : c'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autre, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procédé à son ouverture.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice. Dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle.
- **Le bénéficiaire** : c'est le vendeur qui est le bénéficiaire de l'engagement bancaire d'être payé.

II.3.3. Les typologies du crédit documentaire

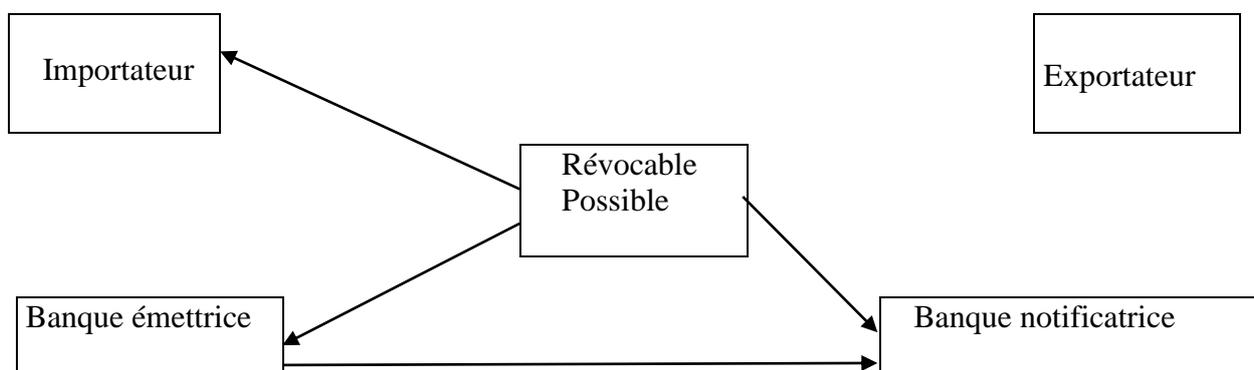
A. Selon le degré de sécurité

- **Crédit documentaire révocable**

Cette forme de crédit offre la possibilité au donneur d'ordre (l'acheteur) de modifier ou d'annuler celui-ci, de son propre gré et à tout moment sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable si le correspondant bancaire n'a pas encore honoré les documents.

D'une manière générale, il n'est pas satisfaisant, car il ne sécurise pas totalement l'exportateur. Il est rarement utilisé malgré son caractère de rapidité de règlement.

Figure 3.4 : Crédit révocable



Source : Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 34.

¹⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, Page 153.

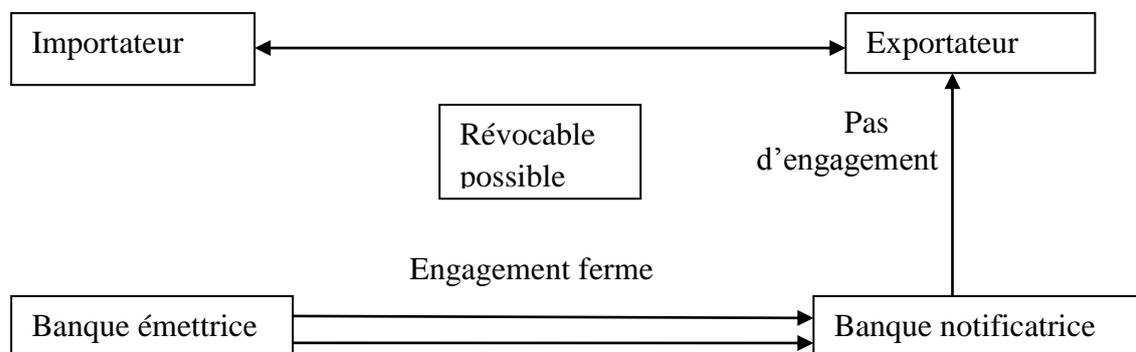
- **Crédit documentaire irrévocable :**

Dans cette forme de crédit, la banque émettrice prend l'engagement ferme et définitif d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociation du crédit, sous réserve de la conformité des documents aux stipulations du crédit et du respect de la date de validité.

Le crédit documentaire irrévocable ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties intéressées. Il est considéré comme plus sécurisant que le Credoc révoquant, toutefois le bénéficiaire court deux risques d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non transfert.

Le crédit est réputé irrévocable s'il n'y a aucune indication stipulant clairement qu'il est révoquant.

Figure 3.5 : Crédit irrévocable



Source : Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 35.

- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice à en générale, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur, si n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque.

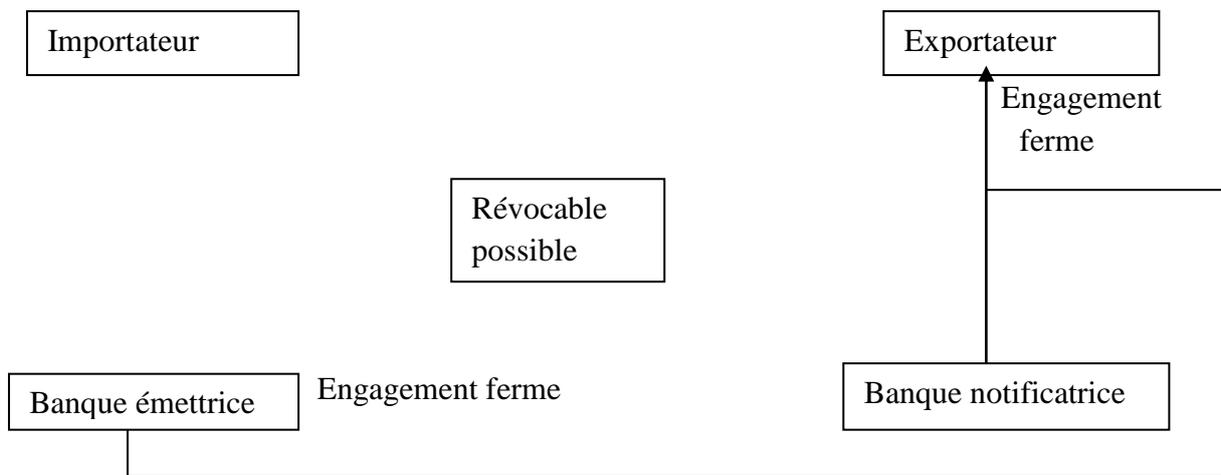
Dans tous les cas, la confirmation permet au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non transfert et réduit les délais de paiement. C'est la forme la plus sûre.¹⁶

Certains pays refusent le principe même de confirmation estimant que l'engagement de leur banque, la banque émettrice, suffit, c'est le cas de l'Iran. Le vendeur doit donc demander à sa banque de prendre le risque banque et le risque payer à sa charge.¹⁷

¹⁶ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 1995, Page 340.

¹⁷ POULAIN Elisabeth et MASSABIE-François, Lexique du commerce international, Edition Bréal, Paris, 2002, Page 76.

Figure 3.6 : crédit irrévocable et confirmé



Source : Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 36.

B. Critère de financement

- **Le crédit documentaire transférable**

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

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

C'est un type de crédit documentaire permettant une extension de sécurité de paiement à l'égard des différents sous traitants et fournisseurs que l'exportateur emploie. Ce crédit spécial évite d'avoir ouvert un crédit documentaire entre le vendeur et son sous-traitant. Ce crédit documentaire est cher.¹⁸

Le crédit documentaire ne peut être transférable que s'il est clairement désigné comme transférable par la banque émettrice. Tout autre terme comme « assignable » et « transmissible » ne peut être pris en considération, or le transfert de crédit par la banque notificatrice n'est pas automatique, elle ne se trouve dans aucune obligation de le faire.

¹⁸ POULAIN Elisabeth et MASSABIE-François, *Op.cit.*, Page 76.

- **Le crédit documentaire renouvelable (revolving)**

Type de crédit documentaire utilisé pour les expéditions partielles ou qui s'échelonnent dans le temps. A l'ouverture, il faut noter le montant maximum de la transaction, puis en suite, le crédit est utilisé par fraction. Son avantage est qu'il permet d'éviter des ouvertures successives pour les courants d'affaires, les expéditions régulières, les encours de commandes. Ce crédit étant ouvert pour un montant global, il est donc onéreux et entame les lignes de crédit documentaire accordées par les banques.

On distingue deux types de crédit documentaire revolving, automatique et périodique :

- a) **Le crédit documentaire revolving automatique**

Le crédit documentaire revolving automatique est un crédit documentaire normal qui se fait renouveler par lui-même dans certaines conditions sans qu'il soit stipulé par les délais de renouvellement, tout fois, il sera effectué hors de la présentation des documents par le vendeur.

- b) **Le crédit documentaire revolving périodique**

Le crédit documentaire périodique est défini comme étant « un crédit documentaire qui se renouvelle dans des délais déjà prévu. Lors de l'ouverture de la lettre de crédit (mensuel, trimestriel, chaque x jours, ...).

Ce type de crédit est plus organisé, dont le banquier émetteur connaît l'importance du risque qu'il prend, le nombre de livraison est prédéterminée, ainsi que leurs montants et délais ».

- **Le crédit documentaire a clause rouge (red clause)**

Il est dit « red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre rouge qui y figure, afin de la mettre en évidence. Il autorise des paiements en partie ou en totalité avant la livraison des marchandises et la remise des documents, garantissant ainsi la satisfaction des besoins de trésorerie de l'exportateur qui s'engage à rembourser l'avance s'il ne fournit pas les documents conformes dans les délais.

- **Le crédit documentaire adossé (Back to Back)**

C'est un deuxième crédit documentaire dont le donneur d'ordre est bénéficiaire du crédit initial.

En cas d'impossibilité d'ouverture d'un crédit documentaire transférable, en raison de ses termes et conditions qui ne peuvent s'appliquer à la transaction, un exportateur pourra solliciter l'ouverture d'un crédit documentaire, dont il sera le donneur d'ordre, et qui sera « adossé » au premier crédit documentaire, au profit du véritable fournisseur.

Les deux crédits documentaires concernent la même marchandise mais sont séparés sur le plan juridique. L'exportateur devient donneur d'ordre pour le crédit adossé.

- **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. Lorsque elles sont émises au profit du vendeur, elles s'apparentent aux crédits documentaires avec la différence essentielle que le crédit documentaire 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.

c) Critère de mode de réalisation

- **Réalisation a vue**

Cette modalité de paiement donne lieu, de la part du banquier de l'importateur (banque émettrice), à une ouverture de crédit documentaire en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire), généralement chez une banque établie dans son pays.

Ce crédit est stipulé payable au vendeur, contre remise des documents énumérés dans la lettre d'ouverture de crédit (document de transport : connaissance, récépissé postaux, police ou certificat d'assurance, facture douanière, etc....).

- **Réalisation par paiement diffère**

Le vendeur consent à expédier la marchandise et à remettre les documents au banquier émetteur, en échange non pas du paiement ou d'une acceptation, mais d'une simple promesse de payer à une date ultérieure.

Dans son accusé de réception des documents, établis lors de la réalisation d'un crédit non conformé de ce genre, le banquier notificateur signifiera simplement au vendeur son intention de n'envisager le paiement qu'à partir de la date d'échéance.

A l'échéance, il ne paiera que s'il a la certitude de recevoir du banquier émetteur la couverture.

- **Réalisation par négociation**

La réalisation par négociation est l'opération qui consiste pour le banquier de l'importateur à autoriser son correspondant installé dans le pays de l'exportateur à négocier sous sa garantie les tirages émis par l'exportateur sur lui contre remise des documents qui accompagnent le traite.

II.3.4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

- **Les avantages du crédit documentaire**

Une garantie de paiement : le fait qu'une banque accepte d'ouvrir un crédit documentaire constitue un indicateur de solvabilité de client étranger, l'exportateur connaît précisément sa date de règlement ;

- Une sécurité totale qui permet de ne pas recourir à l'assurance-crédit pour les crédits irrévocables et confirmés ;
- La réalisation des opérations commerciales dans les conditions optimales peuvent être espérées par l'acheteur, compte tenu de la vigilance des banques qui font un contrôle exclusivement sur pièce.¹⁹

- **Les inconvénients du crédit documentaire²⁰**

Le crédit documentaire doit être utilisé avec beaucoup de professionnalisme pour être efficace, à défaut, il perd son efficacité et peut devenir onéreux ;

Le coût du crédit documentaire est assez élevé, mais il ne se réduit pas aux seuls frais bancaires (les erreurs techniques de toute nature qui peuvent émailler la procédure représentent un coût indirect qui peut se révéler très important) ;

¹⁹ LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 1995, Page 345.

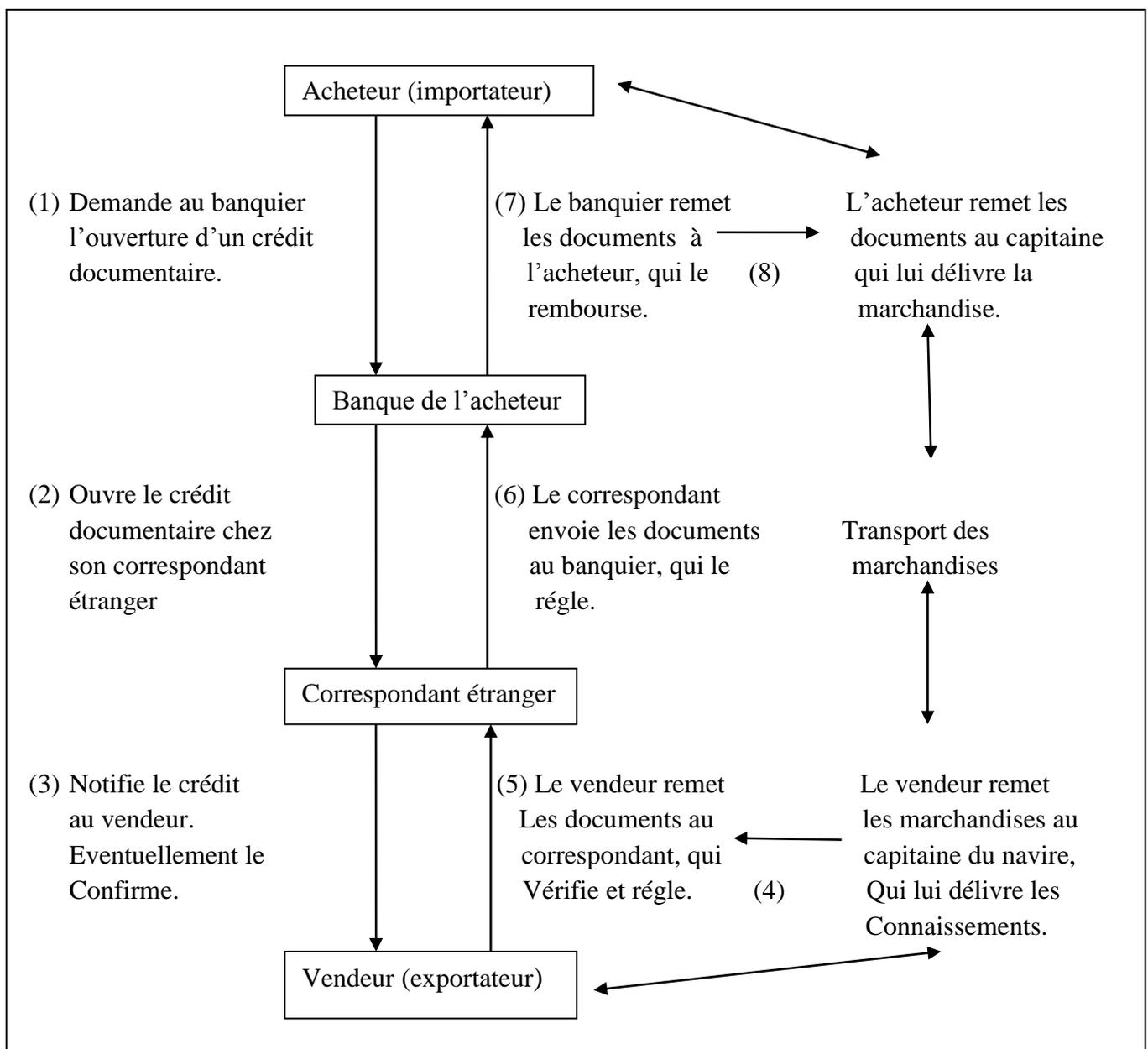
²⁰ LAUTIER Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9^{ème} édition, Edition Economica, 2005, Page 719.

La complexité et le coût du crédit documentaire l'ont pendant longtemps réservé à des paiements de gros montants, l'ampleur des risques qu'il permet de couvrir et la volonté de sécuriser les transactions avec l'étranger expliquent cependant que les entreprises recourent souvent à cet instrument de paiement, même si les sommes en jeu sont d'un montant assez faible ;

En contrepartie de la sécurité qu'il apporte, le crédit documentaire fait courir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents ou dans le déroulement de la procédure ;

La banque confirmatrice est exposée à l'éventuelle insolvabilité de la banque émettrice et risque politique inhérent à tout engagement pris pour le compte d'une entité étrangère.

Figure 3.7: La réalisation pratique d'un crédit documentaire



Source : DESPESSAILLES.P, Vos relations d'affaires avec la banque, in Encyclopédie pratique pour la vie des affaires, 4^{ème} éditions, Edition Delmas, Paris, 1970, Page 25.

La figure 3.6 nous indique le déroulement de l'opération de Credoc :

- (1) L'acheteur va demander à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur, c'est-à-dire de prendre vis-à-vis du vendeur l'engagement de régler l'importation sur présentation de certains pièces, appelées « documents », qui prouvent l'expédition et attestent la conformité de la marchandise.
- (2) Le banquier adresse à son correspondant étranger une « lettre d'ouverture d'accréditif » qui fixe les conditions de l'opération, et qui, notamment, demande au correspondant de régler le vendeur sur présentation de documents conformes aux spécifications indiquées dans les crédits.
- (3) Le correspondant notifie l'ouverture de crédit au vendeur en lui précisant les termes.
- (4) Le vendeur peut alors expédier la marchandise en toute tranquillité. En échange de sa remise, le transporteur délivre au vendeur les documents d'expédition (connaissance,....).
- (5) Le vendeur remet ces documents énumérés dans l'ouverture de crédit au correspondant, qui après avoir vérifié leur conformité avec les stipulations de la lettre de crédit qu'il a reçu, règle le prix des marchandises.
- (6) Le correspondant fait suivre ces documents au banquier de l'acheteur, qui le rembourse de son paiement.
- (7) Le banquier délivre les documents à son client en échange de règlement de l'importation.
- (8) L'acheteur, muni de ces documents, peut se faire délivrer les marchandises par le transporteur.

Section 03 : Les risques liés au commerce international et leurs techniques de couverture

L'exportateur et le vendeur dans leurs relations commerciales, se heurtent à divers risques. Ces risques résultent de non respect des clauses du contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques, catastrophes naturelles, les guerres etc. Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations de commerce entre les deux parties.

III.1. Les risques inhérents aux opérations du commerce extérieur

III.1.1. Définition du risque

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certaines activités ou à certaines situations.

En socio économie, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit au quotidien.

III.1.2. Les différents types de risque²¹

III.1.2.1. Selon le moment où il se présente

On distingue trois (3) risques qui sont :

a) Le risque de fabrication

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

b) Le risque de crédit

C'est le risque qui prend après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance.

c) Le risque technique

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

III.1.2.2. Selon la nature des risques

On distingue cinq (5) risques :

²¹ MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et technique financière internationale, 7^{ème} édition, Edition Economica, Page 106.

a) Le risque politique

« Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situés, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances ». ²² Ce risque résulte soit :

- La survenance des guerres civiles ou guerres de changement de régime politique, des guerres étrangères, d'émeutes ou de révolution ;
- Les changements des lois et des législations qui affectent le contrat commercial ;
- Les restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

b) Le risque commercial

C'est principalement l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur (client) à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus, sa peut être également un litige portant sur la qualité des marchandises ou la non exécution d'une des clauses du contrat. Ce risque est apprécié différemment du côté importateur ou du côté exportateur :

• Pour l'importateur

L'importateur peut être confronté à l'impossibilité de retirer les marchandises du fait que le document de transport réclamé par le transporteur ne lui est pas parvenu et malgré tout l'importateur est mis en demeure de payer le montant de sa facture lorsqu'un crédit documentaire à été mis en place.

• Pour l'exportateur

Face à l'insolvabilité de l'acheteur, il existe peu de recours efficaces si l'exportateur n'a pas mis en place une sécurité de paiement avant l'exécution du contrat auprès d'une banque, ou s'il n'a pas souscrit une assurance auprès d'organismes spécialisés comme la Coface.

²² ALIOUI Boualem et autres, Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005.

c) Le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur doit se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication, il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente, il se peut que le coût de ses matières augmentent d'une manière imprévue, exemple : la crise de pétrole, si le contrat ne prévoit pas dans une des clauses une réévaluation du prix, l'exportateur sera tenu d'honorer des obligations même à perte.

d) Le risque de change

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise, considérée par rapport à la monnaie locale.

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourus par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaie de facturations).

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

Dans le cas des sommes à recevoir de l'étranger, le risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale, il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents ; entre l'offre et la signature du contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit.

III.1.3. Les risques du crédit documentaire²³

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

III.1.3.1 Risque 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.

²³ Institut de la formation bancaire, Les opérations bancaires avec l'étranger, Alger, Page 50.

Il n'est pas sur 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.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit. 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, il 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. Exemple : avance sur marchandises.
- Le banquier ne voulant pas se dessaisir du 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 se 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) Risques 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.

III.1.3.2. Risques 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.

III.1.4. Les risques de la remise documentaire²⁴

a) Pour l'exportateur

Il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

b) Pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité.

c) Pour les banques

Du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (sauf dans le cas où un aval est demandé), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires.

²⁴ Institut de la formation bancaire, Les opérations bancaires avec l'étranger, Alger, Page 63.

Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

III.2. Les garanties internationales

III.2.1. Définition de la garantie

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

III.2.2. La mise en place des garanties bancaires

III.2.2.1. Les intervenants

- **Le donneur d'ordre**

Le donneur d'ordre est l'exportateur où la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

Celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelles à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.

- **Le bénéficiaire**

Il s'agit de l'acheteur (importateur) qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

- **Le garant**

C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dû dans le cas de non respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

- **Le contre garant**

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre).

Ces intervenants ont chacun des intérêts propres ; aussi il n'y a aucune relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

Par le même, les contre garanties sont totalement indépendantes des garanties ; il s'agit d'engagement distincts l'un de l'autre. Ceci bien entendu dans le cas d'engagement quadrangulaire qui met en présence toutes les parties.

III.2.2.2. Les modes d'émission

- **La garantie directe**

C'est une garantie qui est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur), et met en présence trois parties (le donneur d'ordre, banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire).

Dans ce cas, la banque locale ne fait que transmettre l'acte de garantie au bénéficiaire après vérification et authentification des signatures du banquier étranger garant.

Par ailleurs, la transmission de l'acte se fait sans aucun engagement ni responsabilité de la part de la banque locale.

- **La garantie indirecte**

Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant « correspondant étranger » qui s'engage vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa demande, les paiements effectués par elle au profit du bénéficiaire au titre de la garantie émise par elle.

La banque locale ne peut en aucun cas mettre en place une garantie en faveur d'un opérateur algérien si elle ne reçoit pas des instructions acceptables d'un correspondant étranger.

Ces instructions se résument en la transmission par ce dernier d'une demande d'émission détaillée et reprenant tous les éléments concernant le contrat et les parties concernées ainsi que le type de garantie qu'il y a lieu d'établir.

Cette demande peut se faire soit par la transmission d'un télex chiffré SWIF ou d'une lettre avec papier en tête de la banque de l'exportateur et sous signatures de personnes habilitées.

A charge pour le garant de faire authentifier le télex ou vérifier la conformité des signatures pour s'assurer que les instructions et/ou la demande d'émission émanent bien de ladite banque contre garante.

III.2.3. les différents types de garanties²⁵

III.2.3.1. la garantie de soumission

La garantie de soumission est l'engagement pris par une banque à la demande d'un soumissionnaire (donneur d'ordre) vis-à-vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué.

Autrement dit, le bénéficiaire de la garantie pourra être indemnisé dans la cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements et retirerait son offre pendant la période d'examen des propositions, manque et/ou refuse de signer le contrat et/ou fournir les garanties prévues dans les phases ultérieures (telle la garantie de restitution d'avance, de bonne exécution et/ou de bonne fin requise pour la conclusion du marché).

L'entrée en vigueur de cette garantie est fixée, soit à la date butoir de la remise des offres, soit à la date d'ouverture des plis. Elle expire à l'échéance de l'offre, le montant de cette garantie ne peut être inférieur à 1% du montant de la soumission.

III.2.3.2. La garantie de restitution d'avance

La garantie de restitution d'avance dont le montant est limité à 15% du montant du contrat commercial et ce conformément à la réglementation en vigueur, peut être définie comme étant une garantie destinée à rembourser ou à restituer l'avance qui aurait été versée par le bénéficiaire (importateur) avant la livraison et/ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (donneur d'ordre ou vendeur) n'aurait pas honoré ses engagements et respecté convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.

²⁵ Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger, Page 91.

III.2.3.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin

C'est l'engagement donné par la banque du vendeur afin de garantir à l'acheteur, le paiement d'indemnités dans le cas où le vendeur faillirait à ses obligations contractuelles. Pour l'importateur, la garantie de bonne exécution ou de bonne fin, émise par la banque du fournisseur, lui permet d'être indemnisé d'une somme généralement fixée à 10% du montant du marché, en cas de non respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.

III.2.3.4. la garantie d'admission temporaire

Cette garantie entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat). Cette garantie dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigibles à l'importation. Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter.

Cette garantie, dont le montant est égal aux droits et taxes douaniers exigibles, entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Elle est libérale à sa date d'échéance qui interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

III.2.3.5. La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie

La retenue de garantie couvre l'acheteur du risque de ne pas obtenir les réparations promises en cas de défaillances du matériel livré ou de travaux de mauvaise qualité. Les garanties/cautions de dispense de retenue de garantie évitent que l'acheteur retienne du paiement une retenue de garantie en vue de se dédommager de dysfonctionnement éventuel du matériel ou de la mauvaise qualité des travaux. Elles permettent donc au vendeur de percevoir le montant intégral du contrat. Les retenues de garanties font en générale 5% à 10 % du montant du contrat et sont le plus souvent émise jusqu'à sur un an après la livraison ou la réception définitive la durée de garantie du matériel.

III.2.3.6. le lettre de crédit « stand by »

Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance. Il s'agit d'un engagement irrévocable donné par une banque de payer une certaine somme au bénéficiaire (fournisseur) en cas de défaut de paiement par l'acheteur. Cet engagement est indépendant du contrat de base et mis en jeu à première demande sur présentation d'un certain nombre de documents

prouvant la non exécution du contrat de base (en général : attestation de non-paiement, copie de la facture impayée et du document d'expédition de la marchandise). Ce type de garantie est régi par les Règles et Usances Uniformes 600 de la Chambre de Commerce Internationale (et RPIS 98) et les documents s'analysent de la même façon que ceux présentés dans le cadre des crédits documentaires lorsque la garantie est mise en jeu.

Conclusion

Les échanges internationaux sont l'un des facteurs les plus déterminants du progrès et du développement des pays, d'où l'attention particulière quant à leur financement. Le système bancaire est le principal élément à assurer l'essor de ce financement, en leur proposant de différents moyens de ce dernier.

Tout les opérateurs qui effectue des transactions en dehors de leurs frontières sont exposé à des risques qui différent selon leur position soit des importateurs ou des exportateurs. Pour faire face à ces risques, les banques assurent leur couverture puisqu'elles accompagnent les opérateurs dans leur transactions en mettant en place des techniques de couverture ou en engagent leur nom à travers les garanties accordées qui permettent de réduire et d'éliminer l'impact de ces risques.

Chapitre 4

Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire

Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire

Chapitre 4 : Etude d'une opération d'importation par un crédit documentaire

Introduction

Dans les différents chapitres étudiés nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation. Dans ce qui suit, on a tenté de comprendre les opérations et les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire, il nous a été possible de traiter et de présenter un cas réel, reprenant les hypothèses sous différentes possibilités en matière de documents bancaires sur le financement des opérations d'importation.

Pour ce faire, nous avons d'abord commencé par la présentation de l'organisme d'accueil qui nous a accueillis pour effectuer notre stage, ensuite, on va décrire le déroulement de l'opération du crédit documentaire.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « NATIXIS banque »

Pour mieux appréhender le déroulement de l'opération du crédit documentaire, nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque NATIXIS Bejaia qui avec une évolution très rapide, a pu dépasser des obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque très importante en Algérie.

I.1. Présentation de NATIXIS Algérie

NATIXIS Algérie est la première banque française à s'être installée en Algérie suivie de société générale et de BNP paris bas. Ce fut en novembre 1999 où NATIXIS banque populaire décida d'investir le marché algérien en créant une filiale dénommée « NATIXIS El Amana banque » d'un capital social de 25 millions d'euro soit le capital minimum requis par l'autorité monétaire algérienne (Banque d'Algérie) pour l'installation des banques.

Cette institution a connu des mutations successives en suivant les changements ayant marqué la maison mère en France, à savoir :

- Raison social modifiée en 2001 pour devenir NATIXIS banques populaires en cohérence de la raison sociale de la banque mère ;
- Modification de la raison sociale en 2006 suite à l'entrée des caisses d'épargne dans le capital de NATIXIS banque populaire qui devient ainsi NATIXIS Algérie ;
- Une troisième modification est attendu pour les prochains mois soit avant la fin de l'année en cours pour deux raisons : le rapprochement réalisé entre les caisses d'épargne et la fédération des banques populaire créant le deuxième groupe bancaire français BPCE et l'évolution réglementaire en Algérie obligeant les banques installées à porter leur capital social à 100 millions d'euros.

NATIXIS Algérie a franchi un grand pas pour se conformer à cette obligation étant donné que son capital vient d'être porté à plus de 60 millions d'euros et un accord a été donné par l'organe central de la BPCE pour le complément.

I.1.1. Création de NATIXIS banque

En mars 2006, en France le groupe « caisse d'épargne » et le groupe « banque populaire » annoncent un projet de rapprochement de leurs banques d'investissements (respectivement : IXIS corporate Banque issue de la caisse des dépôts et consignation, et NATIXIS banque populaire), et de leurs principales filiales. La nouvelle entité a pris le nom de NATIXIS, et sa cotation en bourse a été officialisée à la fin novembre 2006. Implantés dans 68 pays et forte de 24000 collaborateurs, NATIXIS est le partenaire bancaire des entreprise et des institutions.

En 2006, NATIXIS Algérie a réalisé un produit net bancaire (PNB) de 1.2 milliards D, contre 920 millions en 2005. En 2001, son chiffre d'affaire était de 280 millions DA. Amorcé fin 2005, le développement de son réseau d'agence devra donc se poursuivre d'une manière soutenue durant les prochaines années. En 2006, elle avait six agences réparties entre Alger, Oran, Sétif, Bejaia et Tlemcen. A partir de 2010 la direction générale a tracé un programme de développement ambitionnant l'ouverture de près de 60 agences et la centralisation des centrales dans un building en construction à Alger.

La politique de NATIXIS Algérie vise au rapprochement de la banque et de ses clients. L'amélioration des processus de traitement des crédits et la mise en place de délégations de crédit significatives au niveau des directions régionales vont permettre de renforcer la réactivité de la banque et sa compétitivité sur le marché. Cette politique s'appuiera sur une solide maîtrise des risques, sur un suivi des risques renforcé ainsi que la mise en place d'outils d'information à la disposition de tous les niveaux de décision de la banque.

I.1.2. Présentation de l'agence NATIXIS Bejaia

Faisant partie de l'ensemble des agences NATIXIS banque implantées sur le territoire national, l'agence de Bejaia est une agence mixte (agence traitant un volume d'activité important lié aux entreprises dont le chiffre d'affaire est supérieur à 100 MDZD) sise au 09 Boulevard Krim Belkacem. L'agence NATIXIS Bejaia est rattachée hiérarchiquement à la direction générale et fonctionnellement à l'ensemble des structures centrales opérationnelle et fonctionnelle. Elle est dotée de trois services notamment :

1) Service caisse

Chargé de la manipulation des espèces et fonds, il reçoit les virements de la clientèle, exécute les paiements, les mises à disposition des chèques à destination et assure les libres.

2) Service portefeuille

Il est chargé du traitement des chèques et effets remis par la clientèle aux fins d'escomptes ou d'encaissement, depuis leur réception jusqu'à leur mise en recouvrement (envoi des chèques et effets à leur lieu de paiement).

Il comprend deux sections : section remise et section encaissement.

3) Service commerce extérieur

Ce service a pour fonction de réaliser les opérations commerciales ayant une relation avec l'étranger, et ce, en conformité avec la réglementation de commerce extérieur et de change en vigueur. Ainsi, que les règles et usances uniforme. Il est chargé de :

- L'ouverture, le suivi et le contrôle des dossiers de domiciliation des importations et des exportations, ainsi que leurs apurements ;
- L'exécution des ordres de transfert réglementaires ;
- La gestion des comptes devises et des opérations de change ;
- L'ouverture et le suivi des crédits documentaires et des remises documentaires.

• Les principales missions du service commerce extérieur

- La gestion des comptes spéciaux ;
- La prise en charge des opérations de domiciliation d'importation et d'exportation, et de leur gestion ;
- Le traitement des crédits documentaire, des remises documentaires et des transferts libres ;
- Le traitement des opérations de change ;
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties à l'international.

• Relations entretenues par le service commerce extérieur

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations a la fois internes et externes a l'organisme auquel il se rattache.

➤ Relations internes

a) Relation fonctionnelles

Entretenue avec des structures de la banque pour les aspects de compétence.

De ce fait, le service se trouve sous le contrôle fonctionnel des structures suivantes :

- Direction du réseau : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi, pour le contrôle de l'activité ;
- Direction du marketing et de la communication : pour l'apport en informations nécessaire aux études de marché, de segments de la clientèle, de sondages... ;
- Direction des opérations du commerce extérieur : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger ;

- Direction du financement extérieur : pour l'étude des demandes et l'accord des financements extérieurs ;
- Structures de contrôle : qui ont pour change de contrôlé l'activité bancaire ;
- Direction de la formation : pour les besoins de la formation du personnel du service ;
- Direction des engagements : qui délivre les autorisations de crédit pour le commerce extérieur (Credoc notamment).

b) Relations hiérarchiques

Le service commerce extérieur est placé sous la responsabilité du chef de service qui est lui-même subordonné par le RDO (responsable des opérations), et qui est à son tour chapoté par le directeur d'agence.

Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions.

➤ Relation externes

Le dénouement d'une opération de commerce extérieur demande parfois l'intervention de plusieurs organismes et/ou administrations. De ce fait, le service de commerce extérieur entretient des relations avec notamment :

a) Le ministère des finances

Plus particulièrement avec la direction des financements extérieurs (FINEX). Il est le principal organisme qui édicte la réglementation régissant les opérations de transfert et de rapatriement, dans le seul but de préserver les intérêts de l'économie national.

b) Le ministère de commerce

Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physique (produits prohibés, contingentés...).

c) La banque d'Algérie

Son domaine d'intervention est vaste. Tout d'abord, c'est elle qui autorise et donne l'agrément aux intermédiaire agréés. Puis, elle intervient en tant qu'autorité monétaire, en veillant au bon respect de la réglementation en vigueur.

Le service commerce extérieur doit avoir l'autorisation de la banque d'Algérie pour toute soumise à l'accord préalable, il lui rend compte périodiquement, par l'envoi des états statiques, lui permettant ainsi de gérer la trésorerie devises (réserve de change).

d) Les services des douanes

L'administration des douanes contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliaires.

I.1.3. La structure de l'agence de Bejaia

L'agence de Bejaia est une agence mixte. Pour assurer sa mission, elle est dirigée par un directeur d'agence et elle est composée de :

- Un directeur d'agence ;
- Un assistant administratif ;
- Un responsable commercial ;
- Un responsable opération.

• Subdivision de structure

➤ Le commercial

Dirigé par un responsable commercial, ce dernier est assisté par :

- Un chargé d'affaire (CA) ;
- Un gestionnaire de clientèle privée et professionnelle (GCPP).

➤ Les opérations

Dirigé par le responsable des opérations (RO), ce dernier dirige un compartiment comportant :

1) Un service des opérations domestiques

Est composé de :

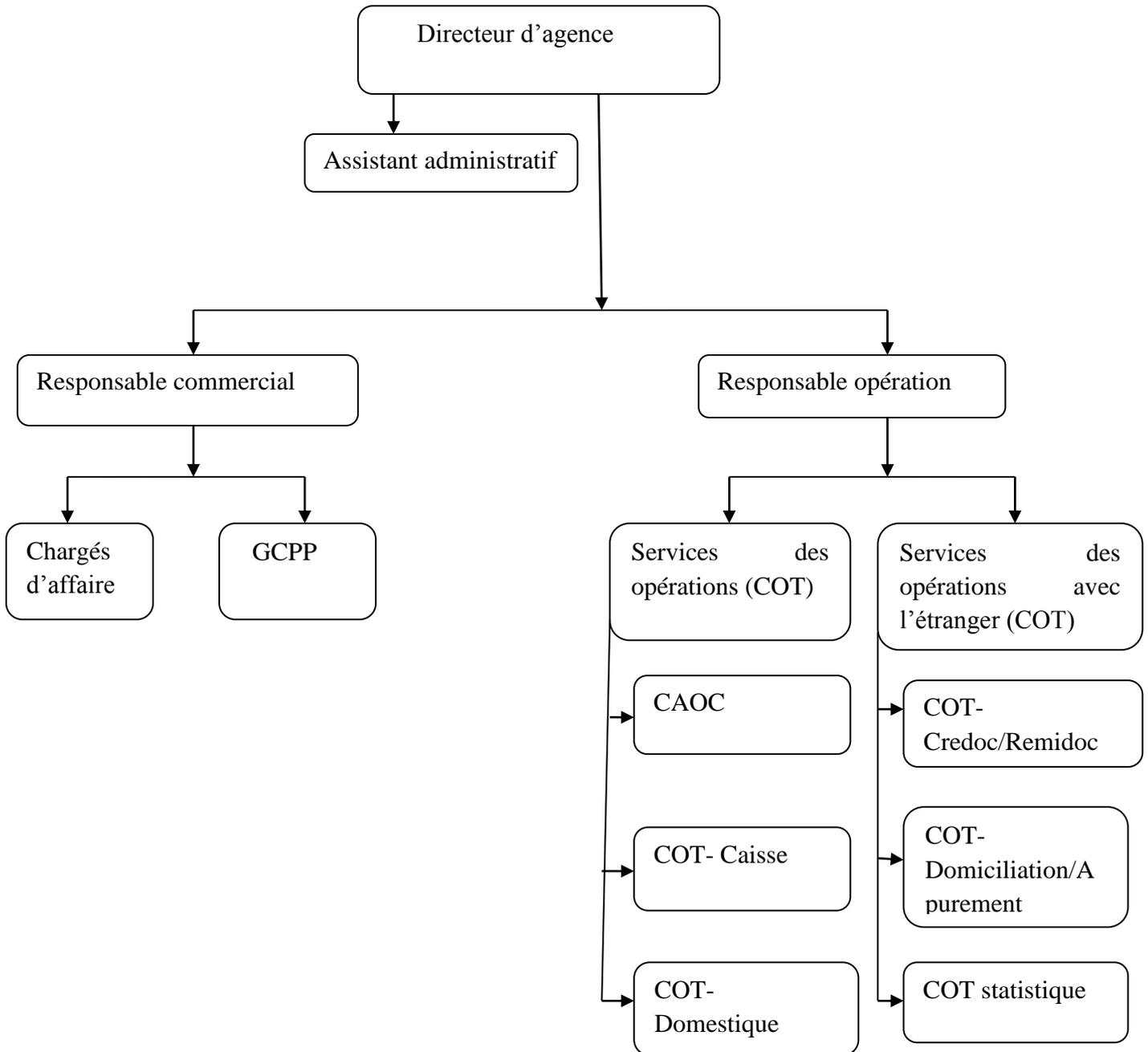
- Chargé(s) d'accueil opération courante (CAOC) ;
- Chargé(s) d'opérations techniques ; COT caissier principal ;
- Chargé(s) d'opération technique ; COT caissier (s) ;
- Chargé(s) d'opération technique ; COT domestiques.

2) Un service des opérations internationales :

Est composée de chargé d'opérations techniques :

- TR/ CREDOC/REMIDOC;
- Domiciliation/Apurement et statistique.

Figure 4.1 : L'organigramme de NATIXIS banque



Source : Document interne de NATIXIS banque.

Section 02 : Exemple de réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire au niveau de NATIXIS Bejaia

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable à vue, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la NATIXIS banque Algérie, agence de Bejaia.

II.1. Présentation du contrat

L'importateur algérien « SARL AUTO » résidant à Bejaia, spécialisé dans l'importation des vitrages automobile signe un contrat le 20/11/2015, avec un fournisseur français « Saint Autover », d'un montant de 98 128 EUR ; pour l'achat d'une quantité de 132 pièces de vitrage automobile.

II.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client « SARL AUTO » fourni les documents suivants :

A. Une demande de domiciliation bancaire (annexe n°01)

Elle doit être remplie et signé, la demande de domiciliation a été faite le 21/01/2015, et contient les renseignements suivant :

- Nom / raison social de l'importateur : « SARL AUTO » ;
- Désignation : vitrage automobile ;
- Montant : 98 128 EUR ;
- Tarif douanier : 70072110 ;
- Nom du fournisseur : Saint-Gobain Autover France ;
- Mode de règlement : crédit documentaire à vue, irrévocable ;
- Facture pro format n° 2220000980.

B. Une demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe n°02)

La demande d'ouverture fournie par le client « SARL AUTO » contient les informations suivantes :

- Date d'établissement : 27/01/2015 ;
- Règlement par crédit documentaire irrévocable ;
- Réalisation par paiement à vue ;
- Banque émettrice : NATIXIS Algérie, agence de Bejaia 00061 ;
- Banque notificatrice : société générale paris France ;
- Validité du crédit documentaire : 19/04/2015 ;
- Transbordements : non autorisé ;
- Expédition partielles : non autorisé ;
- Assurance couverte par : le donneur d'ordre ;
- Terme de vente : CFR ;
- Facture pro format n° 2220000980.

Les documents exigés (pli bancaire) sont :

- 01 copie de connaissance maritime établi à l'ordre de NATIXIS Algérie ;
- 02 originales de factures commerciales ;
- 01 copie de certificat de conformité.

Les documents établis par le client (pli client) sont :

- 02 copies de connaissance maritime;
- 03 originales de factures commerciales ;
- 01 original de liste de colisage + 01 copie ;
- 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie ;
- 01 original de certificat de conformité ;
- 01 copie d'EX1 / EXA ;
- 01 original d'EUR 1.

C. Facture pro forma (annexe n°03)

Cette dernière fait référence a :

- La marchandise importée : vitrage automobile ;
- Quantité : 132 ;
- Livraison : CFR port Bejaia (Algérie) ;
- Origine des marchandises : CEE (Allemagne, Espagne, Estonie, Finlande, France, Italie, Pologne, Portugal, République Tchèque, Suède) ;
- Délai de livraison : 60 jours ouvrés après réception de la lettre de crédit.

D. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

Il s'agit dans notre cas de la taxe de domiciliation (annexe n°04), puisque la marchandise importée est destinée à être vendue en l'état, s'il s'agissait de marchandise destinée à l'exploitation de l'entreprise, on utilisera un engagement d'importation.

Vérification et conformité :

Le proposé a l'opération doit s'assurer que :

- Le client possède un compte courant à NATIXIS et un registre de commerce ;
- Il doit présenter un récépissé fiscal et un récépissé des statistiques du commerce extérieur.

Le proposé doit également :

- Vérifier soigneusement les clauses de la demande suscitée et s'assurer de la concordance des documents ;
- S'assurer que le client n'est pas frappé par une mesure d'interdiction d'importation ou autre.

Dans le cas où la vérification présente des imperfections ou quelque raison qui n'habilite pas le client à la domiciliation, le proposé rejette la demande de ce dernier.

Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

Figure 4.2 : Modèle de domiciliation import

NATIXIS Bejaia							
DOMICILIATION IMPORTATION							
06	13	01	2015	1	10	00100	EUR

Source : Fiche de contrôle (annexe n°05)

- Matricule de la wilaya de Bejaia : 06 ;
- Code agrément banque : 13 ;
- Code agrément du guichet : 01 ;
- Année : 2015 ;
- Trimestre : 01 ;

- Nature du contrat : 10 (importation des marchandises) ;
- Numéro d'ordre chronologique : 00100 ;
- Code de la monnaie de facturation : EUR.

Après l'enregistrement de la domiciliation qui se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client « SARL AUTO » sera débité de la commission de domiciliation, comme suit :

Commission fixe d'ouverture de domiciliation	3000, 00
Taxe (TVA 17%)	<u>510, 00</u>
Total de la commission d'ouverture	3510, 00

Le préposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle comportant :

- Le numéro du guichet domiciliataire : 061301 ;
- Nom et adresse de l'importateur : SARL AUTO ;
- Nom de l'agence : NATIXIS Algérie, agence de Bejaia 00061 ;
- Montant prévu en devises : 98 128,22 EUR ;
- Montant en dinars : 1007599207 DZD ;
- Nature de la marchandise : vitrage automobile ;
- Incoterm : CFR ;

II.3. Ouverture et émission du crédit documentaire

Le client « SARL AUTO » a fourni tous les documents et la domiciliation lui a été attribuée, le préposé à l'opération doit s'assurer alors que les clauses de la demande d'ouverture du Credoc sont conformes aux règles et usances uniformes des crédits documentaires et incoterms en vigueur, et que le client dispose d'une autorisation de crédit, ensuite il procède à la saisie sur le système DELTA. Cette opération se matérialise par un bordereau d'ouverture du Credoc (annexe n°06) et envoi du dossier par fax à la COMEX (commerce extérieur) à Alger qui traite à son tour le dossier et procède à l'émission du SWIFT d'ouverture (annexe n°07).

La banque du fournisseur, après analyse de ce document (SWIFT d'ouverture), procède à sa notification et envoie un avis de notification à son correspondant algérien.

II.4. La gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier.

Elle consiste à signaler toute les modifications ou compléments pouvant être communiqués par le donneur d'ordre à son banquier qui se charge de la transmission au correspondant, ces modifications peuvent concerner :

- Le montant du crédit ;
- La prorogation de la date de validité, d'expédition...

II.5. Réalisation du crédit documentaire

Dans cette étape, l'exportateur expédie la marchandise suivant les termes du contrat et récupère le document de transport, dans notre cas il s'agit du connaissement maritime (bill of lading) (annexe n°08).

Ensuite il remet l'ensemble des documents (la facture commerciale, connaissement maritime, et le certificat d'origine et de qualité) à sa banque notificatrice, il s'agit dans notre cas de la Société générale ; qui procède à la vérification de la conformité de ces documents, par la suite elle les transmet à la banque émettrice, dès la réception de ces documents par la direction des opérations internationales, elle procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque d'abord l'importateur pour le paiement, ensuite elle lui remet les documents et une signature d'endossement (annexe n° 9) pour le retrait de la marchandise, et enfin elle effectue le transfert des fonds vers la banque notificatrice.

Une fois les documents reçus et le montant du contrat payé par la banque NATIXIS, le proposé à l'opération doit s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux physiques et financiers. Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

- La formule 4 annotée par la banque d'Algérie (annexe 10);
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchie le territoire algérien (annexe 11);
- Et la facture définitive (annexe 12).

Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (cela consiste à s'assurer que le montant indiqué dans la formule 4 est conforme à celui mentionné dans le document douanier D10 et dans la facture définitive), le proposé à l'opération peut alors classer le dossier comme apuré.

Conclusion

Après avoir effectué notre stage au sein de la NATIXIS Bejaia, on a constaté qu'un grand nombre des dossiers traités par cette banque se déroule sans problème.

Cela dit, le manque de connaissance des importateurs, et les couts excessifs de ce moyen de paiement posant problème à certains importateurs.

Pour palier à ces inconvénients qui freinent le développement du commerce extérieur, on propose que :

- L'Algérie doit rendre plus souple et simple les procédures administratives douanière, fiscales et financière relatives aux activités d'import export ;
- Organisation adéquate aux seins des banques avec une prise en charge immédiate des opérations du commerce extérieur en améliorant particulièrement leur système d'information.

D'après notre travail, le crédit documentaire pourrait être amélioré en appliquant les recommandations précédemment citées. L'application et les résultats de ces recommandations pourraient faire l'objet de futurs travaux. Notre mémoire pourrait représenter l'ébauche de ces futurs travaux.

Conclusion générale
Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagé par ces clients avec l'étranger.

Ces dernières années, le commerce extérieur algérien a fortement progressé grâce à l'ouverture de l'Algérie à l'économie de marché. Il y a eu aussi une expansion des échanges extérieurs dû à la mondialisation et à l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé durant le mois de mars et d'avril au niveau de la banque NATIXIS Bejaia est le traitement pratique des opérations d'importations sur le service étranger.

A cette effet, y a eu création de plusieurs moyens de paiements immédiats, et plusieurs techniques de financement, comme le crédit documentaire qu'on a développé dans le cas pratique qui a pour objectif de réduire les difficultés des transactions internationales, du fait des sûretés importantes qu'il présente.

En effet, le crédit documentaire est une facilité bancaire qui constitue un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat donc c'est une garantie de paiement. Ce dernier est fondé sur une grande diversité de lois et réglementations ce qui leur permet une applicabilité universelle.

En plus, en raison de l'instabilité de l'environnement algérien et des multiples relations de ce pays en termes de commerce extérieur, il apparaît comme le moyen permettant le plus de résoudre les problèmes liés aux échanges extérieurs.

Malgré tout les avantages qu'il présente, Il est aussi très complexe et très couteux du fait que l'usage de ce dernier induise une prise de risque plus grand de la part des banques et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux. Il apparaît donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleur fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec l'installation de nouvelles banques étrangers qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluide et les risques de non paiement devront être plus grands, en d'autre terme, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographies

➤ Ouvrages

- BEGUIN Jean-Marc, l'essentielle des techniques bancaires, Edition Eyrolle, 2008.
- BENISSAD Hocine, La réforme économique en Algérie, 2ème édition, Alger.
- BENISSAD Hocine, L'Algérie restructuration et reformes économiques, Edition OPU, Alger.
- BERNET ROLANDE.L, Principe des techniques bancaires, 25ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008.
- BORONAD.V, Commerce international technique et management des opérations, 2ème édition, Edition Breal, Paris, 1998.
- BOUCHTA.S, Le commerce international, Ecole supérieur des banques, Alger, 2003.
- BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, Techniques et pratiques bancaires, 4ème édition, Edition Dunod, 1985.
- CAKIROGLU.I.S, Les opérations bancaires du commerce international, Edition Delmas, Paris, 2000.
- DESPESSAILLES.P, Vos relations d'affaires avec la banque, in Encyclopédie pratique pour la vie des affaires, 4ème éditions, Edition Delmas, Paris, 1970.
- DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.
- JURA, Techniques financières international, Edition Dunod, Paris, 2001.
- KLEIN Jean et MARIO Bernard, Gestion et stratégie financière internationale, Edition Dunod, 1985.

- LASARY, Le commerce international, Edition Dunod, 2005.
- LAUTIER.D et SIMON.Y, Techniques financières internationales, 8ème édition, Edition Economica, Paris, 2003.
- LAUTIER Delphine et SIMON Yves, Finance internationale, 9ème édition, Edition Economica, 2005.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 1995.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Gestion des opérations import-export, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010.
- MANSOURI.M, Système et pratique bancaire, Edition Houma, Alger, 2005.
- MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et techniques financières internationales, 7ème édition, Edition Economica.
- M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida, Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, Office des publications universitaires, Alger.
- MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, Les techniques bancaires, Edition Dunod, Paris, 2008.
- MONOD, Moyens de paiements et techniques de paiements internationaux, 3ème édition, Edition ESKA, Paris, 2002.

- POULAIN Elisabeth et MASSABIE-François, Lexique du commerce international, Edition Bréal, Paris, 2002.
- RAMEL.C, Commerce international, Edition DUNOD, France, 2002.

➤ **Mémoires**

- ALIOUI Boualem et autre, Financement, risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005.
- CHAPDELIENE TEAMO.M, Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.
- MASSIMO Khaldi, Le crédit documentaire, Université de Tizi-Ouzou, Mémoire Licence, Promotion 2009.
- OYOUNE EKOMI.M, Le financement bancaire des opérations d'importations, Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

➤ **Reuves**

- Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger.
- Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger.
- Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998
- Institut de la formation bancaire, Les opérations bancaires avec l'étranger, Alger.
- Société interbancaire de formation, Les opérations de commerce extérieur, Alger.

Les annexes
Les annexes

Liste des annexes

Annexe n°1 : Demande de domiciliation bancaire

Annexe n°2 : Demande d'ouverture du crédit documentaire

Annexe n°3 : Facture pro forma

Annexe n°4 : Taxe de domiciliation

Annexe n°5 : Fiche de contrôle

Annexe n°6 : bordereau d'ouverture du Credoc

Annexe n°7 : SWIFT d'ouverture

Annexe n°8 : Connaissance maritime (bill of lading)

Annexe n°9 : Signature d'endossement

Annexe n°10 : Formule 4 de règlement

Annexe n°11 : Document douanier D10

Annexe n°12 : Facture définitive