

Université Abderrahmane MIRA de Béjaia
Faculté des Sciences Economiques, de Gestion et Commerciales

Département Des Sciences De Gestion

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue de l'Obtention d'un Diplôme de Master II

En Sciences De Gestion

Option : **Finance Entreprise**

Thème :

**Financement des opérations de
Commerce extérieur**

Cas : CPA Agence 156

Présenté par :

- ❖ M^{lle} HASSAINI Nadjat
- ❖ M^{lle} OUARET Linda

Membres de jury :

- **Président :** M. SELLAMI K
- **Examineur:** M. YAHIAOUI M
- **Encadreur :** M^{me} MEKLAT K

Promotion: 2016 - 2017



Remerciements

Nous tenons à remercier à travers ce travail :

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce travail.

Notre encadreur M^{me} MEKLAT KHOUKHA de l'honneur qu'elle nous a accordé en dirigeant notre travail, ses conseils et orientations.

L'ensemble du personnel de l'agence CPA « Crédit Populaire d'Algérie », de Bejaia (Agence 156), et plus particulièrement GHEBGHOUB RACHID, MEZHOUD RACHID, M^{me} HARFOUCHE SAMIRA et M. BAUCHE qui nous ont facilité l'accès aux informations durant toute la période de notre stage.

M. AIT SAHEL RAFIK pour, ses conseils son orientation, son aide précieuse.

A tout le personnel du département des sciences de gestion de l'université de Bejaia.

Sans oublié nos enseignements ainsi, qu'à toute la promotion Finance Entreprise 2017

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.



Je dédie ce modeste travail à :

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, a l'être qui m'est le plus cher au monde, a ma douce mère.

A mon cher défunt père, aucune dédicace ne serait exprimée l'amour, l'estime et le respect que j'ai pour lui

Mes sœurs : Katiba, Fouzia, Aida, Kahina, Lamia et Sonia

Mon frère : Jugurtha

Mes grands parents

Mes chers neveux : Jessim, Mehdi, Salsabil, Jasmine, Aris
Et Sohel

Mes chers beaux frères : Hassaini Ali et Zaidi Hafid

Mes amis en particulier : Ait sahel Rafik, Byba, Nora, Samia,
Nihel Fouzia et Linda

A mes chères collègues et gérant de l'établissement GADOUCHE
« SARL NOVA ALU »

Hassaini Nadjat



Je dédie ce modeste travail à :

Mes chers parents sources de mes joies, secrets de ma force. Papa, dans ta détermination, ta force et ton honnêteté. Maman dans ta bonté, ta patience et ton dévouement pour nous. Merci de trimer sans relâche, malgré les péripéties de la vie. Merci d'être tout simplement mes parents. C'est à vous que je dois cette réussite et je suis fière de vous l'offrir.

Mes très chère sœur En souvenir d'une vie dont nous avons partagé les meilleurs et les plus agréables moments. Pour toute la complicité et l'entente qui nous unissent.

Mes très chers frères les bijoux de la famille qui sont ma source d'inspiration et mon plus grand soutien.

Mes très chers oncles et tantes, vous avez toujours été présents pour les bons conseils. Votre affection et votre soutien m'ont été d'un grand secours au long de ma vie professionnelle et personnelle sans oublié mes cher(es) cousins et cousines.

Mes belles sœurs et beaux frères, à ceux qui n'ont jamais cessé de veiller sur mon devoir et qui ont essayé de me soutenir d'une manière ou d'une autre au cours de mon processus éducatif.

Mes très précieux neveux et nièces, aucun mot ne pourrait exprimer l'attachement, l'amour et la tendresse que j'éprouve pour vous. Je prie le bon Dieu de me donner la force et les moyens de toujours prendre soin de vous.

Mes amis (es) en particulier : Nadjet, Samia, Nihel et BEN OUARET Billel.

A ma future petite famille.

A mes chers (es) collègues de la résidence universitaire Berchiche 01 (es) pour leurs soutien et encouragements.

OUARET Linda

Sommaire

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	01
Chapitre I : les éléments fondamentaux du commerce extérieur	03
Section 1 : Généralité sur le commerce extérieur.....	03
Section 2 : les INCOTERMS	06
Section 3 : les documents utilisés dans le commerce international	14
Section 4 : Les risques et les garanties bancaires	19
Chapitre II : Les modes de financement des opérations de commerce extérieur.....	26
Section 1 : le financement par encaissement simple	26
Section 2: le financement par encaissement documentaire	31
Chapitre III : Etude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire chez le CPA.....	44
Section 1 : Présentation du crédit populaire d'Algérie (CPA)	44
Section 2 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire et remise documentaire	56
Conclusion générale	80
Bibliographie.....	82
Liste des tableaux et des figures	
Liste des annexes	
Annexes	
Table des matières	

La nécessité de la pratique des échanges commerciaux internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique, voire même de la spécialisation des nations. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de mainmise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (Colonisation, domination...).

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (Exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de biens, de services et de capitaux. Ce qui représente de nombreux risques, d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs ainsi qu'aux exportateurs.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des biens et des services, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Lors d'une opération de commerce extérieur, l'exportateur et l'importateur exigent respectivement des couvertures contre le risque de non-paiement et le risque de non livraison. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou aux institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

L'intervention des banques est justifiée, non seulement pour financer les affaires et accélérer la rotation de l'actif circulant des entreprises, mais aussi pour la confiance que certains y trouvent. En effet, la banque rassure les deux acteurs et leur assure le bon déroulement des opérations transactionnelles, en usant entre autre, d'une procédure dite « crédit documentaire » et « remise documentaire », sujets de notre étude.

La mise en place de nouveaux modes de paiement favorisent les relations économiques et commerciales entre les pays les plus lointains. Parmi ces mode, on trouve

les crédits documentaires ainsi que les remises documentaires, qui constituent des éléments essentiels du commerce international et implique des milliers de transactions, des milliards de dollars chaque jour et dans toutes les parties du monde.

Pour ce faire, nous avons jugé nécessaire de répondre à la question suivante :

Quels sont les points de divergence et de convergence entre le crédit documentaire et la remise documentaire lors d'une opération d'importation chez le CPA ?

Afin de mieux cerner cette problématique, nous avons établi les sous-questions suivantes :

- Comment, la banque CPA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire ?
- Quel est le mode le plus avantageux pour la réalisation d'une opération d'importation ?

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

- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.
- la procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Pour répondre à la problématique posée, notre étude s'est axée sur une recherche bibliographique et consultation des documents spécialisés pour la partie théorique. Quant à la partie pratique, nous avons effectué un stage au niveau du CPA, Agence 156 les Hammadites pour collecter les informations relatives à notre problématique sur le financement des opérations du commerce extérieur.

Dans ce cadre, la présentation de notre travail va s'étaler sur trois chapitres :

- Le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur.
- En ce qui concerne le second chapitre, on présentera le mode de financement des opérations du commerce extérieur.
- Enfin, le dernier chapitre portera sur l'étude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire chez le CPA.

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

Section 01 : Généralités sur commerce extérieur

Les éléments fondamentaux du commerce international sont composés essentiellement par les importations, les exportations ainsi le contrat du commerce international.

1-1. Définition du commerce international :

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (Biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (Biens) et de services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (Surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises). Généralement sous l'appellation « commerce international », on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays, la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (Mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (Risque de change, fiscal, juridique, politique...).

De ce fait, l'activité de commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.¹

1-2. Définition des importations :

Le terme « **importations** » désigne, en économie, l'ensemble des achats de marchandise de l'extérieur d'un pays. Qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (Biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (Biens de capital).²

1-3. Définition des exportations :

L'exportation est le fait de céder des produits et/ou des services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger. On distingue entre les sociétés totalement

¹www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international. Consulté le 06/05/2017.

²www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation/ Consulté le 02/05/2017.

exportatrices, dont la cession porte sur l'ensemble de sa production et les sociétés partiellement exportatrices, dont la cession porte plutôt sur une partie de sa production.³

1-4. Définition du contrat de commerce international :

La mise en œuvre d'une exportation ou d'une importation exige le consentement des deux parties (Acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise en général, par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et les risques entre le vendeur et l'acheteur.⁴

1-5. Définition de l'offre commerciale :

L'offre est un moment privilégié de la relation commerciale avec le client. À ce titre, elle doit présenter des caractéristiques de clarté (Engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne donnée (Sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques)⁵.

1-6. Effets du contrat de commerce international :

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

1-6-1. Obligations des parties : Nous pouvons distinguer⁶ :

1-6-1-1. Obligations du vendeur

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

1-6-1-2. Obligations de l'acheteur :

- L'obligation de payer le prix,
- L'obligation de prendre livraison de la chose,
- Vérifier la conformité des biens.

³www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation. Consulté le 21/05/2017.

⁴www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international. Consulté le 08/05/2017.

⁵ Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008, p 270.

⁶BOUCHATAL Sabiha : Le commerce international : « paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P8.

1-6-2. Transfert de propriété et de risques : Nous pouvons distinguer :

1-6-2-1. Transfert de propriété :

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

1-6-2-2. Transfert de risques :

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

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert, des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.⁷

1-7. Les clauses du contrat de vente international : Dont voici les principales

Tableau N° 01 : Les clauses du contrat de vente international.

Désignation	Clauses
Contractants	<ul style="list-style-type: none">- Identifiez les contractants (Acheteur/vendeur), raisons sociales, adresses détaillées.- Indication des banques intervenantes dans la réalisation financière de la transaction objet du contrat.
Nature du contrat	<ul style="list-style-type: none">- Définissez l'objet du contrat (Produit ou service)- Décrivez les aspects techniques : La quantité, le volume, le poids et le mode d'emballage.
Prix et mode de paiement	<ul style="list-style-type: none">- Déterminez le prix dans la devise choisie.- Faites-y figurer l'incoterm choisi.- Intégrez le prix de la marchandise (Prix unitaire et total).- Prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.- Le versement d'acompte garantissant la commande.
Modalités de transport	<ul style="list-style-type: none">- Déterminez un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.

⁷ BOUCHATAL Sabiha : « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.8.

Désignation	Clauses
	<ul style="list-style-type: none">- Précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm.
Modalités de livraison	<ul style="list-style-type: none">- Déterminez la date, le lieu de chargement et de livraison.- Définissez les délais de l'entrée en vigueur du contrat.- Prévoyez les pénalités de retard à l'avance.
Force majeure	<ul style="list-style-type: none">- Indiquez le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.
Garanties	<ul style="list-style-type: none">- Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie. <p>Ex : la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.</p>
Le droit applicable au contrat	<ul style="list-style-type: none">- Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des parties.
La juridiction (En cas de litige)	<ul style="list-style-type: none">- Déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement des différends (Arbitrage, médiation, etc.).- Il importe de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige (I.E. le droit applicable au contrat).
La langue	<ul style="list-style-type: none">- Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Source : www.objectif-import-export.fr

Section 02 : Les INCOTERMS

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

2-1. Définition :

Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international» et traduite en français par «CIV.» ou «conditions internationales de vente».

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale (CCI). Chaque modalité est codifiée par

trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.⁸

2-2. La réforme des Incoterms 2010 :

Les nouvelles règles des Incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1er Janvier 2011.

Cette réforme a supprimé quatre incoterms 2000 au profit de deux nouveaux termes.

- Les termes **DAF** (Delivered At Frontier), **DES** (Delivered At Ship), **DDU** (Delivered Duty Unpaid) ont été remplacés par le terme **DAP** (Delivered At Place).
- Le terme **DEQ** (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme **DAT** (Delivered At Terminal).

Tableau N° 02 : Les incoterms 2000 supprimés et les nouveaux incoterms 2010.

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

Source : HADDAD (S), « les règles du commerce international », Collectif EPBI, Bouira, 2010.

Afin d'éviter toute confusion, le choix des nouvelles règles 2010 devra être précisé par la mention de l'Incoterm, accompagnée de la date «2010» et de l'adresse de livraison la plus précise possible (Il pourra par exemple, s'agir d'une rue et d'un numéro).

2-3. Classement INCOTERMS 2010 :

Le tableau ci-dessous résume le classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur :

⁸www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms. Consulté le 28/02/2017.

Tableau N°3 : Classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur

Libellé Anglais		Libellé Français	
Code	Descriptif	Descriptif	code
EXW	EX Works... named place	Usine (EN), usine (à l')... lieu convenu	ENU
FCA	Free CArrier... named place	Franco Transporteur... lieu convenu	FCT
FAS	Free AlongSide ship... named port of shipment	Franco le Long du navire ... port d'embarquement convenu	FLB
FOB	Free On Board... named port of shipment	Chargé A Bord... port d'embarquement convenu	CAB
CFR	Cost and Freight ... named port of destination	Coût et Fret... port de destination convenu	CFR
CPT	Carriage Paid To... named port of destination	Port Payé jusqu'à ... port de destination convenu	POP
CIF	Cost, Insurance, Freight... named port of destination	Coût, Assurance et Fret... port de destination convenu	CAF
CIP	Carriage and Insurance Paid to... named place of destination	Port et Assurance Payés, port de destination convenu	PAP
DAT	Delivered At Terminal... Named port of destination	Rendu au Terminal... port de destination convenu	RPD
DAP	Delivered at Place ... named port of destination	Rendu au... lieu de destination convenu	RLD
DDP	Delivered Duty Paid... named place of destination	Rendu Droits Acquittés... lieu de destination convenu	RDA

Source : www.interex.fr/fr/methodes/connaître-les-incoterms-2000.

2-4. Classement des incoterms ventilés par mode de transport :

Tout mode de transport (Maritime inclus) EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

Transport fluvial et maritime FAS, FOB, CFR, CIF

2-4-1. Les Incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures :⁹

2-4-1.1. FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire) :

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement. Cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

⁹www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance. Consulté le 27/02/2017.

2-4-1-2. FOB ou Free On Board (Franco à bord) :

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors, le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise ait été livrée sur le navire. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

2-4-1-3. CFR ou Cost and Freight (Coût et fret):

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. Il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

2-4-1-4. CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret) :

Le transfert de risques s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus, les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement. Il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

2-4-2. Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports¹⁰ :

2-4-2.1. EXW ou Ex-Works (A l'usine) :

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

2-4-2-2. FCA ou Free Carrier (Franco transporteur) :

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ses lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

¹⁰www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance. Consulté le 27/02/2017.

2-4-2-3. CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à) :

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

2-4-2-4. CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à) :

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut encourir pendant le transport.

2-4-2-5. DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés) :

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations. En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation. La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentées » par les autorités du pays d'exportation.

2-4-3. Les deux nouveaux termes 2010 :

2-4-3.1. DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) :

Ce terme remplace le terme DEQ. Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risques est effectif lorsque la marchandise ait été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

2-4-3-2. DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu)

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU.

Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu. Donc, il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées.

L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

2-5. Comment utiliser les Incoterms 2010 :

2-5-1. Préciser le contrat de vente :

Pour utiliser les Incoterms 2010, il convient de le préciser clairement dans le contrat de vente en indiquant : « la règle Incoterms choisie y compris le lieu désigné, suivie de l'Incoterm 2010 ».

2-5-2. Choisir la règle Incoterms appropriée :

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

2-5-3. Spécifier le lieu ou le port avec précision :

Pour une application optimale des Incoterms, les parties au contrat sont appelées à désigner le lieu ou le port avec une précision maximale. Il y a lieu de souligner ici, que pour certains Incoterms, comme CPT, CIP, CFR, CIF, le lieu désigné n'est pas le même que le lieu de livraison. Il s'agit du lieu de destination jusqu'auquel le transport est payé. Pour préciser le lieu de destination finale de la marchandise, il convient de mentionner l'endroit précis afin d'éviter toute ambiguïté. Idem pour la « sortie d'usine », La mention dans le contrat de vente du lieu convenu, l'ajout systématique du lieu de référence (Port, frontière, etc.) au sigle utilisé.

2-5-4. Les autres précautions à prendre :

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

- La bonne connaissance de la signification de chaque Incoterm et son sigle.
- L'emploi des variantes des Incoterms avec précision afin d'éviter les confusions qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation (Ex : FOB Alger).

2-6. Vente au départ, vente à l'arrivée : Une distinction fondamentale :

2-6-1. Vente au départ :

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

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

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

2-6-2. Vente à l'arrivée :

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur, jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus :

- Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP).
- Jusqu'au point de destination (DAT, DDP).

2-7. Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat :

Tableau N°04 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié.

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterm / Coût	EXW										
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

* Non obligatoire

Source : Transport-export.net (Edition, Formation, E-Learning, Conseil).

2-8. Le rôle de l'Incoterms :

- **Première fonction** : Dans le cadre des contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

- **Deuxième fonction** : C'est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert du risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

- **Troisième fonction** : Il concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté, définie par les règles Incoterms est simple, chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

2-9. Les limites des Incoterms :

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur. Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire, elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

Les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit éventuellement supporter l'assurance du transport des marchandises. En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas, CIP et CIF. Dans tous les autres cas, souscrire une assurance est de la responsabilité de qui supporte le risque.

Selon la réglementation Algérienne, l'assurance doit toujours être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance locale par l'importateur, ce qui signifie que les Incoterms CIF et CIP ne peuvent pas être utilisés. D'autre par, l'Incoterm « Ex works » est très fortement déconseillé.

Section 03 : Les documents utilisés dans le commerce international

Les principaux documents commerciaux sont la facture qui définit la marchandise en quantité, qualité, prix, notes de poids et de colisage. Les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage

peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré.

3-1. Documents de prix :

Les documents de prix comportent des renseignements :

- Sur l'acheteur et le vendeur (Raison sociale, adresse, etc...)
- Sur la marchandise (Nature, quantité, poids ...)
- Sur les prix (Unitaires, totaux ...)
- Sur les conditions de vente (Incoterms retenus, FOB, CAF etc..)

Les documents de prix comprennent les factures suivantes :

3-1-1. La facture Pro forma :

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (Importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (Domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC)¹¹. Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise, la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

3-1-2. La facture commerciale :

C'est le document comptable le plus demandé, par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis. Elle doit être datée et signée (Pas avant la date d'émission du CREDOC) et doit y figurer, une brève description des marchandises (Ou services), les coordonnées des parties, le numéro de l'expédition de la facture et de la commande ou du contrat, les modalités d'expédition ainsi que les termes et conditions de livraison et de paiement.¹²

3-1-3. La facture douanière :

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

3-1-4. La facture consulaire :

Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le

¹¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence », HEC, Alger, 2011, P.14

¹² BERNET-ROLLANE,(Luc) : « Principes de techniques bancaires », DUNOD, 25eme édition, paris, 2008, P 355.

tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.

3-2. Documents de transport :

Le transport joue un rôle important dans le développement du commerce extérieur. Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée.

Les documents de transports diffèrent selon le mode de transport choisi pour expédier la marchandise, on peut distinguer :

3-2-1. Le connaissement maritime (Bill of Lading) :

Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. «Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable. Un original de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.¹³»

3-2-1-1. Caractéristiques :

Le connaissement peut être :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

Un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : Cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire

¹³ MONOD (Didier-Pierre) : « *Moyens et techniques de paiement internationaux* », édition ESKA, Paris, 1999 .P226.

- **Dirty (surcharge)** : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire.
- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention « received for shipment » (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

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

3-2-2. Transport aérien (Air Way Bill):

Le document utilisé est la lettre de transport aérien (LTA). Il est établi par l'agent de la compagnie aérienne, selon laquelle une marchandise désignée a été reçu de monsieur X et expédiée à monsieur Y.¹⁴

3-2-2-1. Caractéristiques :

- Signature : La lettre de transport aérien est dûment signé par la compagnie aérienne portant le numéro de vol pour certifier l'expédition effective.
- Forme : Non négociable.
- Responsabilité du transporteur :
 - ❖ Présomption de responsabilité de toute perte ou retard.
 - ❖ Exonération de responsabilité en cas de force majeure.

Les indemnités sont limitées à un certain montant de kilo.

3-2-3. Transport routier (Truck Way Bill): Le document utilisé est la lettre de transport routier (LTR). Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. La lettre de transport routier atteste la prise en charge des marchandises en bon état.¹⁵

¹⁴BELKEBLA Abdelghani, HAMDANE Mohamed, MAHREZ Braham : « Financement du commerce extérieur Cas de l'Algérie », Mémoire de licence, Université Abderrahmane MiraBejaïa, 2010, P13.

¹⁵BELKEBLA Abdelghani, HAMDANE Mohamed, MAHREZ Braham, :Op.cit, P13.

3-2-3-1. Caractéristiques :

- La lettre de transport routier n'est pas négociable car elle ne représente pas la marchandise.
- La lettre de transport routier est une preuve du contrat de transport et elle est constituée d'un ensemble d'instructions données au transporteur.
- L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la LTR et limitent la responsabilité du transporteur en cas de litige.
- La lettre de transport routier est établie généralement dans la pratique par le transporteur ou le transitaire.
- Signature :
 - ❖ Par l'expéditeur en principe.
 - ❖ Par le transporteur qui atteste la prise en charge des marchandises en bon état.

3-2-4. Transport ferroviaire (Rail Way Bill):

Le document utilisé est la lettre de voiture internationale (LVI). L'expéditeur et la compagnie établissent ce document. L'expéditeur étant responsable des mentions portées.

La lettre de voiture internationale doit contenir

- Le nom du destinataire.
- Les conditions de paiement des frais de transport.
- Le numéro du wagon dans lequel sont expédiées les marchandises.

3-2-4-1. Caractéristiques :

- La lettre de voiture internationale n'est pas négociable.
- La lettre de voiture internationale constitue une preuve du contrat de transport et comporte des instructions données au transporteur et atteste la prise en charge de la marchandise en bon état apparent.
 - L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la lettre de voiture internationale qui limite la responsabilité du transporteur en cas de litige.
 - Elle est remplie en deux parties, une partie par l'expéditeur, l'autre partie par la compagnie ferroviaire.
 - L'original de la lettre de voiture internationale est conservé par la compagnie ferroviaire et le duplicata est fourni à l'expéditeur.

3-3. Les documents d'assurances :

Puisque les marchandises faisant l'objet d'un transport sont souvent exposées à de divers risques. Alors l'assurance devient obligatoire. Le coût d'assurance transport dépend de la nature de la marchandise, du mode de son transport, et de l'étendue des garanties souscrites.

Les documents utilisés sont :

3-3-1. Police d'assurance :

Il s'agit d'un contrat d'assurance, selon lequel, l'assureur s'engage à couvrir les risques que peuvent subir les marchandises.

Il en existe trois types :

3-3-1-1. Police au voyage :

Elle est souscrite pour couvrir une expédition pour une valeur déterminée.

3-3-1-2. Police à alimenter :

Elle couvre une série d'expéditions échelonnées sur une durée indéterminée, de marchandises de même nature.

3-3-1-3. Police d'abonnement (Police flottante) :

Elle couvre tous les envois d'un exportateur quelles que soient les marchandises, pour des destinations variables, sur une période fixée, et quel que soit le mode de transport.

3-3-2. Avenant :

C'est un contrat portant des modifications de la police d'assurance déjà souscrite, afin de couvrir des risques nouveaux.

3-3-3. Certificat d'assurance :

C'est une attestation qui couvre certains risques spécifiés dans le crédit.

Les risques exclus par les assurances sont :

- Faute de l'assuré.
- Insuffisance d'emballage.
- Commerce prohibé (Illégal).

3-4. Autres documents :

3-4-1. Liste de colisage/ note de poids :

Elle énumère la marque, le nombre de colis et les détails en indiquant la quantité. Elle ne comporte aucune prescription particulière et rien n'oblige le document d'être signé. La note

de poids mentionne le poids des marchandises. La signature de l'émetteur est préférable et est souvent exigée par la banque.

3-4-2. Certificat d'origine :

C'est une déclaration signée par l'autorité qualifiée (Ex : la Chambre de Commerce), comme exigé par le crédit documentaire, et attestant l'origine des marchandises.

3-4-3. Le certificat d'inspection :

C'est un document émis et signé par l'autorité appropriée qui atteste que les marchandises ont été inspectées et donne les résultats de cette inspection.

3-4-4. Certificat EUR 1 (Certificat de circulation) :

Visé à la demande du vendeur installé dans un état membre de l'Union Européenne ou un état lié à celle-ci par un accord particulier. Le certificat de circulation ou EUR 1 permet à l'acheteur de bénéficier du tarif dit du « marché commun » lors du dédouanement de la marchandise.

3-4-5. Certificat sanitaire/ phytosanitaire :

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

3-5. Risques et garanties bancaires

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'international comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leurs spécificités résident dans la complexité du commerce international, car les deux parties sont éloignées géographiquement, ont des langues différentes et des législations nationales qui sont souvent divergentes.

Il faut souligner que ces risques sont dus à l'explosion technologique en matière de transport et des télécommunications, l'accélération de la mondialisation de l'économie et de la globalisation financière, de la concurrence et des mutations de l'environnement commercial.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques, il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre eux par tous les moyens dont ils disposent.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

3-5-1. Notion de risque:

L'activité d'intermédiation pose problème et exige du banquier de certifier de façon permanente, au moins deux contradictions : D'une part, la sécurité vis-à-vis des déposants et épargnants, et d'autre part, la satisfaction des besoins des entreprises et la recherche d'un profit. Le banquier doit constamment agir de manière à être capable de répondre aux retraits des déposants sans pour autant être obligé de rappeler le crédit consenti aux entreprises. La notion de risque trouve sa signification au centre de cette contradiction. Ce sont ces contraintes qui obligent le banquier à ne pas accorder des crédits avant d'avoir identifié, analysé et apprécié les risques auxquels s'expose l'entreprise. «Le risque est inséparable du métier du banquier, il est son quotidien, son quotidien malgré lui, où toute prise de risque consciemment réalisée va de pair avec l'espoir qu'il ne se matérialise pas et qu'il reste hypothécaire ». ¹⁶

3-5-2. Les risques bancaires internationaux :

3-5-2-1. Le risque pris par la banque du vendeur :

Dans le cas où il y a une simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice (La banque de l'acheteur), dans la situation de conformité des documents. Elle devra payer le vendeur, donc elle court un risque technique lié à l'étude des documents si la banque paye son client. ¹⁷

3-5-2-2. Le risque pris par la banque de l'acheteur:

Sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever. Et le risque est plus important dans le cas d'un paiement différé, ou l'importateur ne remboursera pas la banque dans un deuxième temps.

¹⁶ Michel Mathieu : « L'exploitation bancaire et le risque de crédit », Ed revu banque éditeur 1995.

¹⁷ BAZIZ Zahra, GUENOUNOU Sonia : « Le financement du commerce international par le crédit documentaire », INSIM, Béjaia, 2013, P17.

3-5-2-3. Le risque pour le vendeur :

Le vendeur peut ne pas avoir expédié les marchandises et effectué les services dans les quantités et les qualités convenues, ou ne pas expédié les marchandises à temps et au lieu désigné, alors il devra subir le risque d'annulation du contrat commercial et du crédit et se voir dans l'obligation de revoir sa position initiale pour renégocier le contrat, chercher un autre acheteur ou de rapatrier sa marchandise.

3-5-2-4. Le risque lié à l'acheteur :

L'acheteur peut subir le risque d'insolvabilité ou de défaut de paiement volontaire ou de non-conformité des marchandises importées.

3-5-2-5. Le risque politique :

Le risque politique proprement dit, c'est le risque de guerre, de révolution, d'émeutes ou de décision gouvernementale faisant obstacle à l'exécution du contrat. C'est aussi, le risque de non-transfert, difficultés économiques, mesures d'ordre législatives ou administratives survenues hors du pays exportateur empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le client étranger dans sa monnaie nationale.

3-5-2-6. Le risque de crédit :

Après avoir expédié la marchandise, le client peut être défaillant pour la totalité de sa dette ou une partie d'elle.

3-5-2-7. Le risque de change:

Après la signature du contrat libellé en devises étrangères, l'exportateur ou l'importateur est amené à se couvrir contre le risque de change. En effet, pour l'exportateur, il s'agit de se couvrir contre le risque de dépréciation de la devise étrangère entre la date de fixation du prix et celle de son paiement. Par contre, l'importateur quand à lui cherche à se couvrir contre le risque d'appréciation de la devise.¹⁸

3-5-2-8. Le risque de fabrication :

Ce risque se définit par l'empêchement, par l'assuré, en raison d'un fait générateur de sinistre, de fabriquer des biens ou d'exécuter des services qui lui ont été commandés et de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles. L'entreprise peut se trouver confronté à une interruption de marché, la commande est annulée.

¹⁸ BAZIZ Zahra, GUENOUNOU Sonia:Op.cit, P17.

3-5-3. Les garanties bancaires internationales :

La garantie de soumission permet à l'acheteur d'obtenir une indemnisation si le fournisseur retire son offre commerciale, refuse de signer le contrat ou s'il ne fournit pas les garanties demandées.

3-5-3-1. La garantie de restitution d'acompte :

Elle est utile si le fournisseur ne donne pas suite à son engagement commercial. Tout ou partie des acomptes versés seront remboursés. Le taux varie entre 10 et 15 % du montant du contrat commercial.

3-5-3-2. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin :

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur. En d'autres termes, un dédommagement est versé à l'acheteur si le fournisseur ne respecte pas les obligations de son contrat commercial. Le taux varie entre 5 et 10% du montant du contrat.

3-5-3-3. La dispense (Engagement) de retenue de garantie :

L'acheteur étranger demande habituellement qu'une période de garantie soit prévue après l'exécution du contrat pour lui permettre de s'assurer de la bonne qualité du matériel et en cas de malfaçon, d'exiger les réparations nécessaires. La banque intervient pour mettre fin à la rétention du montant et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

3-5-3-4. La garantie d'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et qui sera après, réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire d'admission temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporté et régler les droits et taxes. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement.

3-5-3-5. La garantie contre le risque de change : on y trouve

➤ La couverture contre le risque de change :

Les entreprises utilisent deux techniques pour se protéger contre le risque de change¹⁹ :

-La couverture de change au comptant :

Cette démarche consiste pour l'exportateur d'emprunter dans la devise considérée, le montant qu'il recevra de son acheteur au moment du paiement. Bien entendu, la créance de l'exportateur sur son client est la date que ce même exportateur contracte envers le marché des eurodevises à la même échéance. Enfin à l'échéance du contrat de vente, l'importateur paie son fournisseur en devises, qui rembourse à son tour l'emprunt effectué.

Cette opération se déroule sous couvert de la banque de l'exportateur.

- La couverture de change à terme :

La banque s'engage à acheter à l'exportateur, à l'échéance du contrat de vente à terme, les devises cédées par celui-ci. Le cours d'achat de ses devises est fixé à la signature du contrat.

Ainsi, l'exportateur ne court plus de risque de change. Ce dernier est transféré sur la banque qui va chercher à se prémunir le risque. Dans un premier temps, elle va emprunter l'équivalent du montant en devises au taux prêtéur (La période de l'emprunt ou du prêt correspond à celle fixée au contrat de vente à termes de devises) du marché des eurodevises. Puis, elle va échanger les devises empruntées contre leurs équivalents en monnaie nationale. Cette opération a lieu sur le le marché des changes au comptant, au cours acheteur.

Enfin, elle place le montant obtenu en monnaie nationale sur le marché monétaire interne au taux emprunteur.

3-5-4. La mise en place des garanties :

La mise en place de la garantie bancaire implique trois ou quatre intervenants (Selon le cas) dont, les buts diffèrent :

3-5-4-1. Le donneur d'ordre :

C'est l'exportateur ou la partie qui a été déclarée adjudicataire du marché après appel d'offres et soumission. Celui-ci doit faire face aux obligations qui résultent de sa soumission à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplis convenablement vis-à-vis de l'importateur.

¹⁹ BAZIZ Zahra, GUENOUNOU Sonia :Op.cit, P21.

3-5-4-2. Le bénéficiaire :

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale, le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si :

- L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultantes de sa soumission.
- Ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

3-5-4-3. Le garant :

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas du non respect par le donneur d'ordre, de ses engagements contractuels. Ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties.

3-5-4-4. Le contre-garant :

Il s'agit de la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant, à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

3-5-5. Les irrégularités et incidents :

Il existe des irrégularités qui sont très courantes ²⁰ :

- Crédit dont la date de validité est dépassé.
- Le montant autorisé est dépassé (Si une fluctuation est autorisée, alors on parle d'un dépassement d'au delà de cette marge).
- Délais de présentation non respectés.
- Expédition tardive, dépassement de la date limite d'expédition.
- Expédition incomplète.

Les irrégularités peuvent porter sur des points précis relatifs aux documents à l'expédition et à l'assurance.

3-5-5-1. Problèmes sur les documents :

- Documents incompatibles entre eux (Le montant sur la facture n'est pas le même sur les autres documents).
- Poids différent entre les documents.
- Intitulé des marchandises sur la facture différent de celui porté sur le document de transport ou sur le crédit.

²⁰ LEGRAND G. et MARTINI H. : « Management des opérations de commerce international », édition DUNOD 1995, page 346-347.

- Différences dans les marques et numéros entre les documents.
- Différences dans les montants inscrits sur les factures et sur les lettres de change.
- Lettre de change tirée sur une partie autre que celle stipulée au contrat
- Lettre de change tirée à une échéance ne correspond pas au terme du crédit documentaire.
- Absence de signature sur les documents qui l'imposent.
- Documents non endossés ou endossée de façon incorrecte.

3-5-5-2. Problèmes sur les documents d'assurance :

- Documents de police d'assurance émis sous une forme non transmissible,
 - Assurance non en vigueur à compter de la date mentionnée sur les documents de transport.
- Risques couverts par l'assurance différents de ceux exigés dans le crédit.
- Montant assuré insuffisant ou dans une devise différente.
- Présentation d'une note de couverture au lieu d'une attestation d'assurance.

Pour conclure, on dira que l'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants...etc.

La complexité des opérations liées à l'importation et le climat de méfiance régnant entre l'acheteur et le vendeur entraînent le recours à un mode de financement qui offre une sécurité de paiement et de livraison. Pour cela, nous aborderons dans ce chapitre, respectivement l'encaissement simple et l'encaissement documentaire dont le but est de connaître les différents moyens de paiements internationaux, savoir les choisir en fonction du type d'opérations réalisées à l'import, en fonction du pays concerné et leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement du commerce international

Section 1 : Le financement par encaissement simple

Le financement du commerce international, permet de faciliter les flux commerciaux de marchandises et de services. Il est un élément central du bon fonctionnement du commerce mondial caractérisé par des chaînes de production fragmentées au niveau international.

Nous allons traiter, dans ce qui suit, la définition du financement par encaissement simple et ses différents types.

1-1. Définition :

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (Une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises, tels que, factures, documents de transport et d'autres et de tirer une traite à vue sur lui qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.

1-2. Types d'encaissements simples :

1-2-1. Le chèque :

C'est un document par lequel le tireur donne l'ordre au tiré de payer une certaine somme au bénéficiaire, bien que ce soit très rare dans les pays développés

Selon l'article N° 474 du code du commerce algérien « le chèque ne peut être tiré que sur une banque, une entreprise ou un établissement financier, le service des chèques postaux, le service des dépôts et consignation, le trésor public ou recette des finances, les établissements de crédit municipal ainsi que les caisses de crédit agricole »²¹

²¹Article N° 474 du code du commerce algérien.

1-2-1-1. Typologies de chèques :

- **Le chèque certifié :**

C'est un chèque barré avec la mention « certifié pour la somme de ». La banque garantit alors au bénéficiaire que la provision est sur le compte du tireur et qu'elle sera disponible le temps du délai de présentation (Huit jours à compter de la date de création du chèque). Si le bénéficiaire remet ce chèque à l'encaissement dans les 8 jours, il est certain d'être payé. Au-delà de ce délai, la banque ne garantit plus le paiement. Le chèque redevient un chèque de paiement ordinaire avec des risques de non-paiement.

- **Le chèque de banque :**

Il a pour principale caractéristique, d'assurer le paiement à son bénéficiaire pendant un an et huit jours. Emis par la banque à la demande du tireur, il est souvent sollicité par le vendeur dans une transaction commerciale, dont le montant est élevé (Vente/achat de biens immobiliers, de véhicules, ventes aux enchères, ...).

- **Le chèque de garantie :**

Le bénéficiaire professionnel s'engage à ne pas encaisser le chèque avant un certain délai, sauf si le tireur ne respecte pas ses engagements ou si certains événements se réalisent.

Il est important de savoir que la jurisprudence ne reconnaît pas cette catégorie de chèque et le définit comme un chèque ordinaire. Le bénéficiaire peut donc, à tout, moment encaisser le chèque sans respecter le délai.

- **Le chèque de voyage :**

C'est un chèque bancaire d'un type particulier. Communément appelé « traveller cheque », il est surtout utilisé lors de voyages à l'étranger. Ce moyen de paiement se présente sous la forme de chèque dont le montant est pré-imprimé. Il peut être échangé contre de la monnaie courante du pays ou utilisé comme mode de règlement dans divers magasins, (Hôtels, etc.) Si le montant du chèque est supérieur au montant des achats, la différence sera rendue en monnaie. Il présente un certain avantage par rapport aux espèces. En effet, en cas de perte ou de vol, il est possible de faire opposition, de plus, ce chèque n'a pas de date d'expiration, il peut être utilisé indifféremment par des mineurs ou adultes. Néanmoins, il présente des

inconvenients, il n'est pas disponible dans toutes les devises, et étant personnel, il ne peut être utilisé par une autre personne.²²

1-2-1-2. Avantages et inconvénients :

Le chèque matérialise une créance exprimant une reconnaissance de dette de la part de l'acheteur. A proscrire à l'international pour les raisons suivantes

- L'exportateur n'est avisé du paiement qu'à réception du chèque (Délai poste).
- Le temps d'encaissement peut être plus ou moins long. Le circuit d'encaissement fait que l'exportateur doit attendre entre 10 jours et 2 mois pour disposer effectivement du montant du chèque.
- Il n'assure pas la garantie d'être payé si la provision est insuffisante ou inexistante au moment où le chèque est présenté en banque. De plus, dans certains pays, l'acheteur peut faire librement opposition.
- Risques de perte, de vol, de falsification.

L'utilisation des chèques suppose donc un degré élevé de confiance entre l'exportateur et son client étranger, généralement pour de petits montants. Le chèque certifié ou le chèque de banque peut être une solution pour sécuriser le paiement, néanmoins les coûts d'émission sont très élevés.

1-2-2. Virement bancaire ou postal : «Transfert » :

1-2-2-1. Définition :

Le virement bancaire est un transfert d'argent d'un compte à un autre, effectué de manière électronique, soit en se rendant à la banque, soit par internet. Les comptes concernés ne sont pas forcément domiciliés dans la même agence ou dans la même banque. La personne qui reçoit l'argent est le bénéficiaire, celle qui doit de l'argent est l'émetteur ou donneur d'ordre.

Pour effectuer un virement, le compte doit posséder la somme d'argent en question, sinon l'ordre de virement peut être refusé et aura pour conséquence le règlement de fais bancaires.

Faire un virement est une opération irrévocable. Un virement entre deux comptes dans la même banque est très souvent gratuit. Un virement à destination d'un compte domicilié dans une autre banque, qu'il soit pour la même personne ou pour une autre, est souvent payant.²³

²²www.documentissime.fr/dossiers-droit-pratique/dossier-195-le-cheque-bancaire/les-differents-types-de-cheques. Consulté le 18/04/2017.

²³ <http://www.infinance.fr/articles/entreprise/organismes-financiers/article-b-le-virement-bancaire-b-comment-ca-marche-93>. Consulté le 08/05/2017

1-2-2-2. Types de transfert :

- **Transfert par lettre :**

Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus en moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

- **Transfert par télex :**

Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement par courrier. Son seul inconvénient réside dans le support papier à cause du risque probable d'erreur de rédaction.

- **Virement Swift :**

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (L'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (L'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.²⁴

- **Avantages et inconvénients :**

- **Avantages :**

- Très rapide et sûr sur le plan technique,
- Peu onéreux,
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.

- **Inconvénients :**

- Émission à l'initiative de l'acheteur,
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé,
- Risque de change si le virement est libellé en devises.

1-2-3. Effet de commerce : On trouve

1-2-4-1. Lettre de change ou traite :

La lettre de change, également appelée « traite », est un moyen de paiement par lequel le fournisseur (Tireur) donne l'ordre à son client (Tiré) de payer soit, à lui-même, soit à un tiers

²⁴ Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p129.

(Bénéficiaire), une certaine somme, à une date déterminée. En pratique, le vendeur envoie une traite à son client, généralement en même temps que la facture, pour que celui-ci la signe et la lui retourne acceptée. Le transfert des fonds, par virement, permettra le règlement de la traite à échéance. La lettre de change matérialise une créance et permet d'accorder un délai de paiement. De ce fait, elle est assez fréquemment utilisée dans les échanges internationaux. Elle est soumise à l'acceptation du tiré. Comme dans le cas du chèque, la provision peut être insuffisante ou inexistante à échéance. Le moyen de pallier à ce risque d'impayé est de demander une traite avalisée (Engagement solidaire d'une banque de payer la traite).

➤ **Avantages et inconvénients :**

• **Avantages :**

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (Le créancier),
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (Escomptée) auprès d'une banque.
- Il détermine précisément la date d'échéance.

• **Inconvénients :**

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

1-2-4-2. Billet à ordre :

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du 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 avalisante peut être tentée d'exiger du 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.

Lorsque le paiement a une échéance fixée, il se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits. On parle d'encaissement simple ou d'open account. En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement

d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires, telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.²⁵

L'encaissement simple est interdit en Algérie selon l'article N°06 du règlement 07-01 du 03 Février 2007 de la banque d'Algérie « Sauf autorisation expresse de la Banque d'Algérie, l'exportation de même que l'importation de tout titre de créance, valeur mobilière ou moyen de paiement libellé en monnaie nationale sont interdites.»

Section 2 : Le financement par encaissement documentaire

Dans cette deuxième section nous aborderons la définition, le traitement et les types d'encaissements documentaires.

2-1. Crédit documentaire :

2-1-1. Définition :

Le crédit documentaire, appelé également « lettre de crédit » ou « accréditif », est l'opération par laquelle une banque (Banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (Donneur d'ordre), à régler à un tiers, exportateur (Bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le Crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale (CCI), reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version du 03 Février 2007 (La publication de référence est actuellement à la N° 700). L'objectif du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.²⁶

2-1-2. Intervenants :

- **Le donneur d'ordre :**

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

²⁵ Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p130.

²⁶ Boutekedjiret Nazel, Belgacem Sidali, Bouarouri Kenza, « L'Accréditif », école des hautes études commerciales, 2011.

- **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 procède 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 du vendeur.

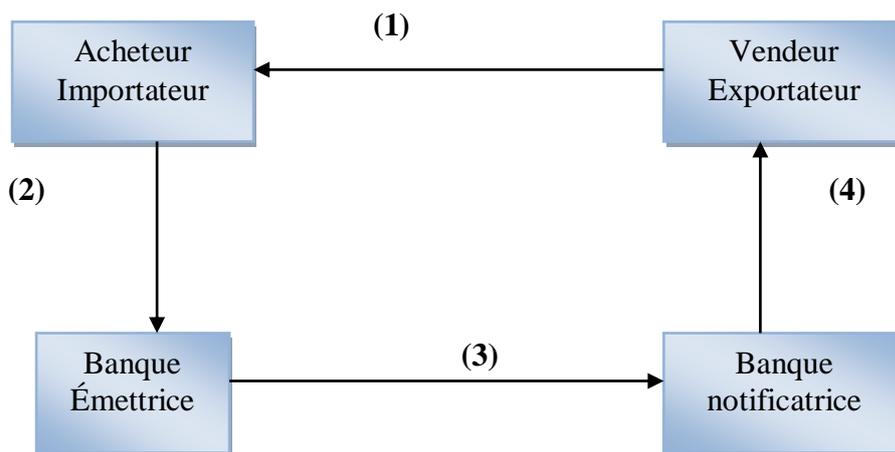
- **Le bénéficiaire :**

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

2-1-3. Fonctionnement :

Phase I : L'ouverture/l'émission du crédit documentaire.

Figure N° 01: L'ouverture/l'émission du crédit documentaire.



Source : LEGRAND (G) et MARTINI(H), « Management des opérations de commerce international », édition DUNOD, Paris, 2003, P.339.

1) Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur. Le règlement s'effectuera par crédit documentaire.

2) Demande d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur (Donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (Bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.

3) Ouverture du crédit documentaire

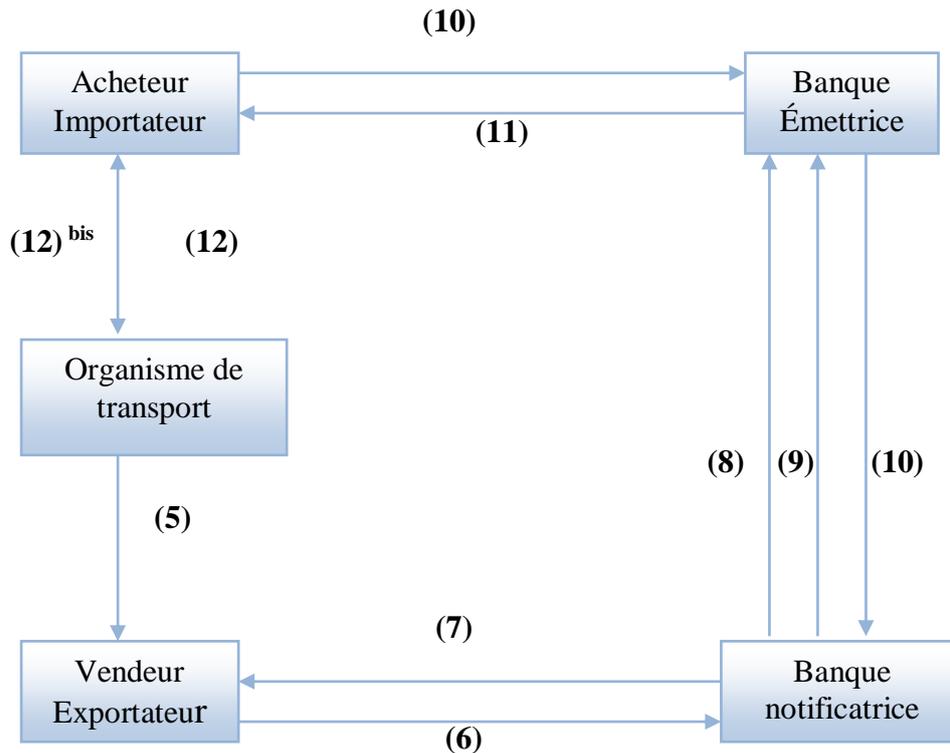
La banque de l'acheteur (Banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

4) Notification de l'ouverture du crédit documentaire

La banque correspondante (Banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

Phase II : La réalisation du crédit documentaire.

Figure N° 02: La réalisation du crédit documentaire.



Source : LEGRAND (G) et MARTINI(H) : management des opérations de commerce international, édition DUNOD, Paris, 2003.P339.

5) Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport, connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

6) Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmatrice.

7) Paiement au bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit et les délais respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (Dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

8) Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide, en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

9) Remboursement à la banque notificatrice

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (En débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement)

10) Levée des documents (Côté acheteur)

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (Le donneur d'ordre).

11) Paiement la banque émettrice

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

12), 12) ^{bis} Remise des marchandises

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (Le donneur d'ordre), en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (Titre de propriété), donc l'acheteur (Ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

2-1-4. Les dates butoirs²⁷ :

2-1-4-1. La date de validité du crédit documentaire :

Elle est fixée par l'acheteur lors de l'ouverture. Cette mention est obligatoire et doit figurer sur le Swift d'ouverture. Passée cette date, on dit que le crédit est échu, le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.

2-1-4-2. La date d'expédition des marchandises :

C'est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est recommandé de l'indiquer lors de l'ouverture du crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

²⁷FLEURY Raphaël, LY Christine, TRAN Tiffanie, BENABDALAH Rachid :« crédit documentaire et remise documentaire »,Faculté d'administration et échanges internationaux, Créteil, 2010,p8.

2-1-4-3. La date limite de présentation des documents :

Elle permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à 21 jours. Passée cette date limite, les documents seront considérés comme « Anciens » ; cependant, la date de validité du crédit demeure la date extrême pour la présentation des documents.

2-1-5. Les types de crédits documentaires :

2-1-5-1. Irrévocable :

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur. « Un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice et que les conditions soient représentées, un engagement ferme.... »

Cet engagement n'est valide que durant le délai de validité, s'il le dépasse, la banque ne se trouve plus obligée de respecter son engagement. Le vendeur reste dépendant de l'engagement d'une banque à l'étranger .il supporte le risque de non transfert d'un pays lié a un coup d'état , a une catastrophe naturelle ou a un changement des politiques de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger.

2-1-5-2. Irrévocable et Confirmé :

Ce type de crédit ne peut être annulé, ni amendé sans l'accord de toutes les parties intéressées. Il assure à l'exportateur un double engagement de paiement indépendant, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice.

C'est donc la forme la plus sûre du fait que le double engagement bancaire permet a l'exportateur d'être déchargé complètement de tous risques sur les acteurs qu'ils ne connaissent pas. L'importateur peut demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

2-1-6. Les formes de réalisation du crédit documentaire :

On distingue trois formes :

2-1-6-1. Par paiement à vue :

Il est réalisable à la présentation des documents reconnus conformes.

2-1-6-2. Par paiement différé :

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (Paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

2-1-6-3. Par acceptation :

Le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire, d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (Banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

2-1-6-4. Par négociation :

Le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (Négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (Négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin. Dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

2-1-7. Les crédits documentaires spécifiques²⁸ :

2-1-7-1. Le crédit « Red clause » :

Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

2-1-7-2. Le crédit revolving :

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

²⁸ BOUTEKEDJIRET Nazel, BELGACEM Sidali, BOUAROURI Kenza, « L'Accréditif », école des hautes études commerciales, Alger, 2011,P9

2-1-7-3. Le crédit transférable :

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

2-1-7-4. Le crédit "back to back":

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

2-1-7-5. La lettre de crédit stand-by :

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (Le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (Le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

Bien que basé sur le contrat, la LCSB en est indépendante. La banque qui s'est engagée, paiera le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre, contre présentation d'une déclaration du bénéficiaire certifiant ne pas avoir été payé accompagnée d'un ou plusieurs autres documents attestant que ce dernier a réalisé ses obligations contractuelles (Document d'expédition ou de transport, facture...). Le plus souvent, la LCSB exige la copie de ces documents. La banque ne s'intéresse ni à la marchandise ni aux relations commerciales entre le vendeur et l'acheteur. Son engagement est basé sur les documents requis.

En définitif, la lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (L'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance. Ainsi, si une opération devait être réglée par virement Swift et que le débiteur faisait défaut à son obligation de payer, le créancier pourrait mettre en jeu la lettre de crédit stand-by si elle avait été prévue lors du montage financier. On constate que si l'acheteur paie normalement son fournisseur, ce dernier n'a aucun motif pour faire jouer la lettre de crédit stand-by.²⁹

2-1-8. Avantages et Inconvénients :

- **Avantage :**
 - Très bonne sécurité de paiement quand le crédit est confirmé, sinon la sécurité est

²⁹ Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p159.

Suffisante,

- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires,
- Seule la fraude permet l'opposabilité des Paiements.
- **Inconvénients :**
 - Formalités administratives lourdes et complexes,
 - Techniques parfois males perçues par l'acheteur (Marque de défiance),

2-1-9. Les Risques :

2-1-9-1. Pour l'importateur :

Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé s'il ne remet pas les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises avec les documents. Il peut y avoir une mauvaise qualification des produits ou une escroquerie sur la marchandise. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

2-1-9-2. Pour les banques :

- **Risques documentaires :**

Avant de payer, les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur. Si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas se faire rembourser par l'importateur. Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents. En cas de doute au moment de la vérification des documents, les banques doivent interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.

- **Risque de non-paiement :**

Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursée par son client. Pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance, pour le limiter, elle peut prendre des garanties comme de faire établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom. Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays. Au risque de non-paiement, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

2-1-10. Les Limites :

- Procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais,
- Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.

2-2. La remise documentaire :

2-2-1. Définition :

La remise documentaire est un mode paiement international qui va faire intervenir les banques qui jouent le rôle d'intermédiaire, paiement contre remboursement. En effet, la remise documentaire (Ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle, un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (Factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (Lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).³⁰

2-2-2. Les intervenants :

2-2-2-1. Le donneur d'ordre : Le vendeur ou l'exportateur

2-2-2-2. Le tiré : L'acheteur ou l'importateur

2-2-2-3. La banque du remettant : La banque du vendeur

2-2-2-4. La banque présentatrice : La banque de l'acheteur

Les banques ont de simples rôles d'intermédiaires sans engagements de garantie bancaires.

Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat. Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel, c'est une banque (Ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage à payer le vendeur.

2-2-3. Les formes de la Remise documentaire :

2-2-3-1. Documents contre paiement (D/P) :

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule représente une bonne sécurité pour

³⁰ FLEURY Raphaël, LY Christine, TRAN Tiffanie, BENABDALAH Rachid, « crédit documentaire et remise documentaire », Créteil, 2010, p10.

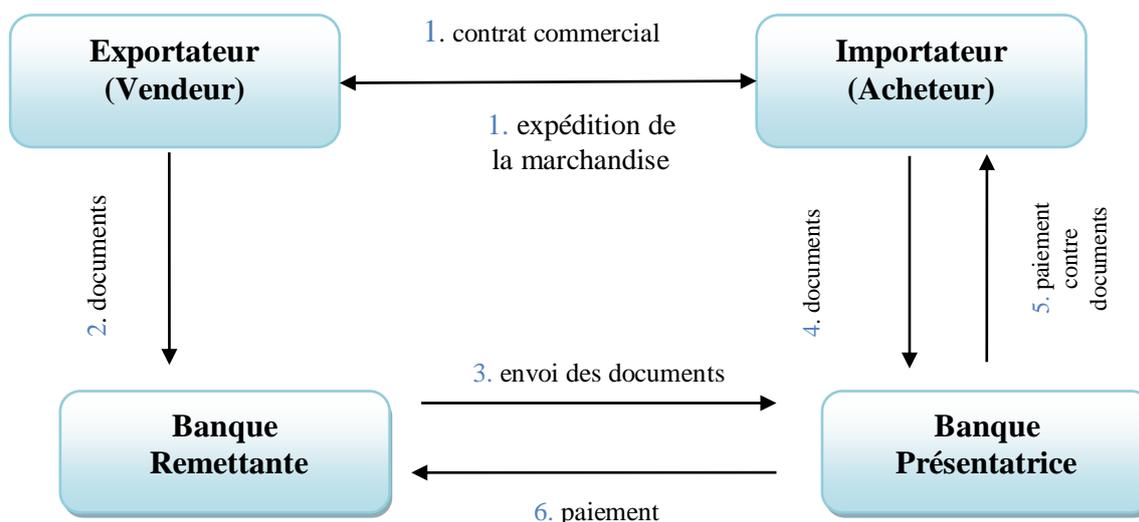
l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2-2-3-2. Documents contre acceptation (D/A) :

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier, d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

2-2-4. Circuit de la remise documentaire :

Figure N° 03: Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.



Source : réalisé avec soin par nous même.

1) Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue, soit à échéance.

2) Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (Banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise.

3) La banque se chargera par la suite de délivrer ou de faire délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque, contre acceptation de la traite ou contre paiement, en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

4) lorsque le client accepte la traite (Documents contre acceptation) ou effectue le paiement (Documents contre paiement), les documents lui sont remis par la banque. Elle crédite le compte de son client du montant de son exportation.

5) Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents.

6) Enfin, La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et 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.

2-2-5. Les avantages :

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque, le montant de la remise documentaire,
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates,
- Le coût est faible.
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire,
- L'importateur peut, dans certains cas, inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

2-2-6. Les limites :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- Vendeur : Si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation.

- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (Dans le cas d'une remise D/A).

- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération.

- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit,

- Acheteur : Si jamais l'acheteur découvre, à la vue des documents, que ce n'est pas la bonne marchandise, il ne pourra qu'en faire le constat et retrouver au plus vite un nouveau fournisseur, si sa commande est pressée.

- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites. Elle suppose donc une certaine connaissance entre l'acheteur et le vendeur.

2-3. Le transfert libre :

Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de biens ou de services préalablement domiciliée. A la réception des documents et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leurs conformités. Il doit ensuite :

- Faire signer au client un ordre de virement du montant à transférer.
- Inscrire l'opération sur le répertoire conçu à cet effet, en lui attribuant un numéro de références,
- Etablir une liasse transfert clientèle,
- Etablir une formule 4 en quatre exemplaires,
- Remettre au client une facture commerciale domiciliée,
- Passer les écritures comptables constatant le règlement et le prélèvement des commissions.
- Constatation du règlement.

2-3-1. Avantages et inconvénients d'un transfert libre :

• Avantages :

- Simplicité de la procédure,
- Modération des coûts,
- Rapidité,
- Souplesse.

- **Inconvénients :**

- 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.

Dans le cas de l'Algérie, selon l'article 69 de la loi de finances complémentaire 2009 (LFC 2009), c'est-à-dire à partir du 01/07/2009, les importations algériennes se feront exclusivement au seul moyen du crédit documentaire et cela pour :

- Avoir la traçabilité des biens entrant en Algérie.
- Limiter les importations qui ont atteint un pic de 50 milliards de dollars lors de cette année (2009).
- Limiter la sortie des devises afin de faire face à la crise des SUBPRIMES.

Il faut dire qu'avant cette date, les importateurs algériens penchaient beaucoup plus vers l'utilisation de la remise documentaire, étant plus souple et moins onéreuse. Ce n'est qu'en 2014, lors de la loi de finances pour cette année, à travers son article 81 que la remise documentaire ait été remise au goût du jour.

Concernant le transfert libre il a été rétabli lors de la loi de finance 2011 comme mode de paiement des importations, mais il demeure que son champ d'application ait été limité aux seules entreprises de production qui recourent à des importations d'urgence dont le montant annuel ne doit pas dépasser quatre (04) millions de dinars algérien.

Afin de mieux comprendre les techniques de financement des importations en Algérie, nous avons effectué un stage pratique au sein du Service Commerce Extérieur de l'agence CPA 156 Hammadites qui a pour but de comparer, de manière plus au moins détaillée, le traitement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire.

Section 01 : Présentation du Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Dans cette section, nous allons essayer de donner une petite présentation de l'organisme d'accueil qui est la CPA, ensuite nous passerons à la présentation du service d'accueil qui est le service étranger.

1-1. Historique:

Le Crédit Populaire d'Algérie a été créé le 11 Mai 1967 avec un capital initial de 15 millions de dinars. Depuis 1996, Il a la qualité de banque de dépôts. Il a spécialement pour missions de promouvoir l'activité et le développement de l'artisanat, de l'hôtellerie, du tourisme, de la pêche et activités annexes, des coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services et des petites et moyennes entreprises (PME) de toutes natures, y compris celles qui font partie du secteur autogéré. En outre, il est habilité à apporter son concours financier aux professions libérales.

1-2. Évolution et statuts :

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) est une banque commerciale créée par l'ordonnance N° 66-36 du 19/12/1966 et immatriculé au registre de commerce d'Alger sous le N° 84 B 803 avec un capital initial de 15 millions de dinars.

En 1985, le CPA donne naissance à la Banque de Développement Local (BDL) par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89 000 comptes clientèle.

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du bâtiment, travaux publics et hydrauliques (BTPH), les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, la Petite et Moyenne Entreprise/Petite et Moyenne Industrie (PME/PMI) et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédits et de banque, il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par actions dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous tutelle du ministère des Finances.

Le capital initial de la banque, fixé à 15 millions de dinars, a évolué comme suit :

- 1966: 15 millions DA
- 1983: 800 millions DA
- 1992: 5,6 milliards DA
- 1994: 9,31 milliards DA
- 1996: 13,6 milliards DA
- 2000: 21,6 milliards DA
- 2004: 25,3 milliards DA
- 2006: 29.3 milliards DA
- 2010: 48 milliards DA

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (Loi 90-10 d'Avril 1990), le CPA a obtenu, le 7 Avril 1997, son agrément du Conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

Au 31 Décembre 2016, le réseau d'exploitation emploi 75% des effectifs de la banque, il comporte :

- 145 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.
- Comptes clientèle : 2 256 000 DA.
- Produit Net Bancaire : 66 milliards DA.
- Effectifs de la banque : 3400 agents, dont plus d'un tiers de cadres.

1-3. Collecte des ressources :

1-3-1. Evolution des ressources globales :

Le volume des ressources globales s'était établi, au 31 Décembre 2003, à 313 271 millions de DA, contre 281 314 millions de DA en 2002. Le flux additionnel est de 31 957 millions de DA représentant un taux d'accroissement de 13,3%.

1-3-2. Ressources en dinars :

Cette catégorie de ressources clientèle est en nette progression. Son niveau passe de 235 189 millions de DA en 2002 à 263 220 millions de DA en 2003, soit un flux additionnel de 28 431 millions de DA, représentant un taux d'évolution de 12%.

1-3-3. Ressources en devises :

En 2003, les ressources en devises représentaient 8,8% des ressources globales. Elles ont enregistré un flux additionnel de 1032 millions de DA, soit un taux d'accroissement de 4%.

1-3-4. Ressources extérieures :

La part des ressources extérieures dans le total des ressources de la banque était de 7% en 2003, pratiquement identique à celui de 2002. Toutefois, l'encours global de cette catégorie de ressources a connu un accroissement de 13%. Passant de 19 448 millions de DA en 2002, à 21 942 millions de DA en 2003.

1-3-5. Comptes clientèle :

Les comptes clientèle ont enregistré, en 2003, un taux d'accroissement de 6%, pour atteindre 1 121 544 unités. Le nombre de comptes additionnels est de 64 150 comptes.

1-4. L'organisation des agences CPA :

En 1995, le réseau d'exploitation de la banque, à travers sa structure de base, qui est l'agence, a connu une réorganisation de son espace physique et professionnel de travail, autour de deux axes essentiels, que sont le front office (Traitement des opérations au guichet) et back office (Traitement des opérations an arrière guichet).

Le schéma organisationnel de l'agence devait constituer le couronnement du processus de généralisation de la nouvelle solution informatique à tout le réseau d'exploitation de la banque d'une part, au lancement et la mise en œuvre de son système d'information spécialisé d'autre part.

Les contraintes nées de l'environnement externe de la banque n'ont pas permis la réalisation conjuguée et synchronisée des différents volets du plan de modernisation de l'établissement à travers notamment, la mise en œuvre de l'installation complète de son nouveau système d'information et sa connexion sur le réseau de télétransmission des données conçu au plan interbancaire.

Partant de ce qui précède, il devient impératif, compte tenu des objectifs de redressement et de croissance que s'est assigné la banque dans le cadre de son plan de développement à court et à

moyen terme, de reconsidérer l'organisation ancienne du réseau d'exploitation et instituer en privilégiant la mise en place d'organigrammes adaptés, qui tiennent compte des évolutions économiques et sociales enregistrées par les structures de la banque.

En conséquence, les schémas types sont adaptés pour chaque catégorie d'agences dont le nombre est fixé à trois et aux tâches qui leur sont assignées en tenant compte des principaux paramètres suivant :

- La nature des activités déléguées,
- Le volume de traitement des opérations,
- Le niveau de développement économique de l'environnement de l'agence.
- Les orientations et la stratégie arrêtées par la direction générale en matière de politique de développement du portefeuille et les activités de la banque au plan régional et national.

Cette approche doit, dans sa mise en œuvre, donner lieu à une classification des agences de la banque en trois catégories :

- ↳ Agence de 1^{ère} catégorie,
- ↳ Agence de 2^{ème} catégorie,
- ↳ Agence de 3^{ème} catégorie.

1-5. Missions et fonctions :

L'agence est une unité du réseau d'exploitation de la banque. Elle est dotée de missions et de fonctions précises. Son organisation est subdivisée en structures homogènes découlant de ses activités et des objectifs qui lui sont assignés.

1-5.1. Missions de l'agence :

L'agence est la structure de base de la banque. Elle constitue son premier centre de production. Les fonctions fondamentales qui lui sont dévolues, en conformité avec les règlements régissant l'activité bancaire visent :

- Le développement de son fond de commerce par l'amélioration de la part du marché de la banque dans la région et le lieu d'implantation de l'agence,
- La contribution à l'amélioration des performances économiques de la banque en termes de résultat et de qualité de gestion.

Dans ce cadre, elle est investie dans des principales missions suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci.

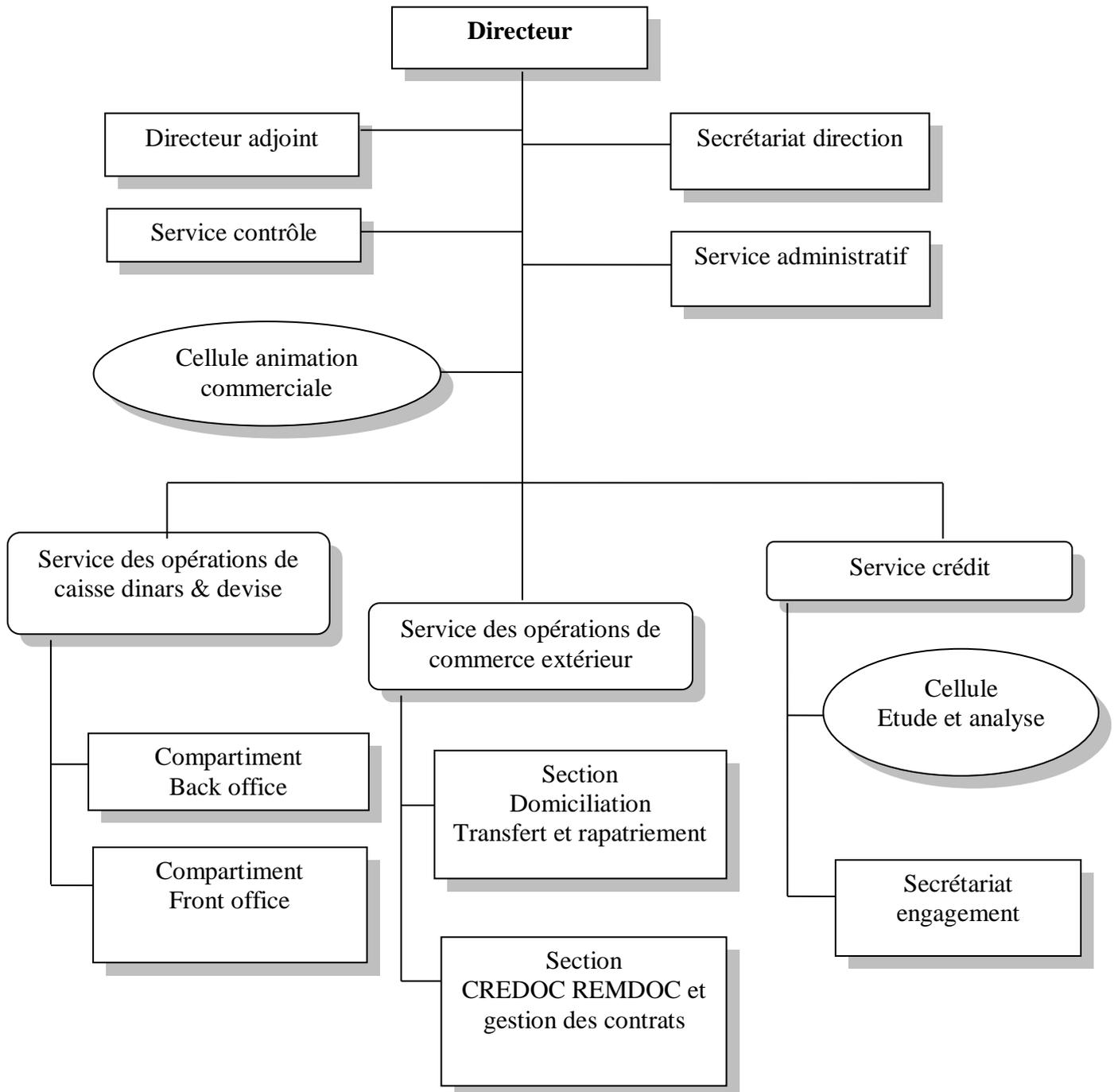
- Réaliser le plan d'action commercial.
- Recevoir, étudier et mettre en place les crédits dans les limites des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes.
- Assurer la gestion et le suivi des crédits et des garanties exigées.
- Traiter les opérations de commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées.
- Veiller au strict respect de la réglementation des changes et procédures en vigueur régissant les opérations de commerce extérieur.
- Veiller à une gestion rationnelle et optimale de la trésorerie (Encaissement, B.A, Trésor, CCP, mouvement de fonds inter agences).
- Assurer la gestion des créances impayées et suivre leurs recouvrements.
- Veiller à la bonne tenue des comptes de la clientèle et des comptes intérieurs en s'assurant de leurs sincérités et fiabilités.
- Veiller à une gestion rationnelle du budget notifié, des moyens humains et matériels mis à sa disposition.

1-5-2. Les fonctions de l'agence :

L'agence est organisée en six (06) principales fonctions, qu'on peut citer comme suit :

- La caisse portefeuille.
- Le crédit.
- Le commerce extérieur.
- L'administratif.
- Le contrôle.
- L'animation commerciale.

Figure N°4 : ORGANIGRAMME AGENCE DEUXIEME CATEGORIE



Source : Document interne du CPA les Hammadides 156.

1-6. Présentation de l'agence CPA les Hammadides 156

L'agence CPA Hammadites « 156 » est une agence qui a vu le jour avec le démarrage du CPA. Elle était domiciliée au sein du port de Béjaia où elle avait comme principal client l'Entreprise Portuaire de Béjaia (EPB) et ses employés, et effectuer aussi, les opérations de change en faveur des voyageurs. En 1994, elle est délocalisée vers la cité Hammadites, d'où

son appellation, et effectue toutes les opérations de banque en diversifiant sa clientèle. L'agence est hiérarchiquement liée au groupe d'exploitation de Béjaia.

1-6-1. Le personnel de l'agence :

L'agence 156 est classée deuxième catégorie, elle est dotée d'un effectif de 18 agents, répartis entre les différents services suivant un organigramme lui permettant de fonctionner dans les meilleures conditions possibles. Les agents sont recrutés après sélection, ils sont généralement des universitaires.

1-6-2. Organisation du service du commerce extérieur :

L'accentuation marquée de la concurrence bancaire, avec l'arrivée de nouveaux intervenants et d'une manière générale, la transformation de plus en plus radicale de l'environnement économique a amené la banque à introduire des nouvelles structures dans son organisation et à élaborer de nouveaux organigrammes de son réseau. Ceci en vue de faire face aux exigences de l'environnement concurrentiel devenu une donnée incontournable pour la banque. Ces exigences auraient poussé le CPA. à adopter une organisation visant une bonne répartition des tâches de manière à faciliter le travail, renforcer son efficacité et faciliter le contrôle.

A la différence des autres compartiments qui traitent des opérations initiées entre « nationaux », le service étranger est chargé d'exécuter des opérations mettant en présence des agents économiques « nationaux » avec leurs partenaires étrangers. De ce fait, l'agence doit veiller à mettre en place une organisation qui permettra à un personnel spécialisé de traiter convenablement les opérations sollicitées par la clientèle, dans le respect de la réglementation de changes et des règles et usances internationales.

1-6-3. Place et rôle du service commerce extérieur dans la banque:

Il incombe au service de commerce extérieur, un certain nombre de tâches qui s'inscrivent dans le strict respect des règles et procédures prévues par la réglementation en vigueur qui sont principalement :

- Assurer le traitement de la domiciliation et de l'apurement des dossiers d'importation et des exportations.
- Gérer les contrats domiciliés à l'import et suivre les garanties reçues de l'étranger.
- Gérer les contrats domiciliés à l'export et délivrer les garanties bancaires.

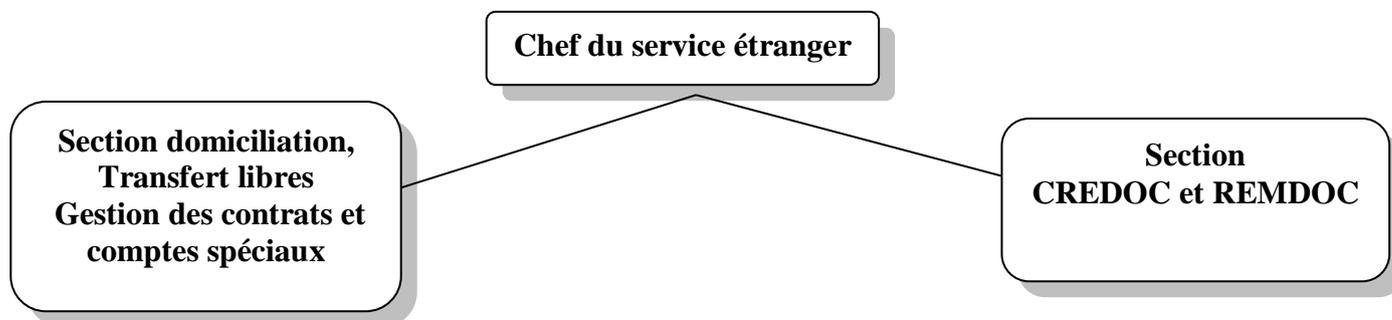
- Traiter, sur le plan administratif et comptable, les crédits documentaires, les remises documentaires, les transferts, les rapatriements, les crédits fournisseurs, les crédits acheteurs.....
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans les délais réglementaires.
 - Assurer l'encaissement des chèques, des effets en devises.
 - Élaborer les états statistiques et rapports destinés à la hiérarchie.
 - Exploiter les états statistiques reçus des structures centrales.
 - Renseigner la clientèle sur les opérations du commerce extérieur.

1-6-4. Organigramme du service étranger:

Pour mener à bien toutes les tâches, le crédit populaire d'Algérie les a réparties sur les sections suivantes, constituant l'organigramme du service étranger.

- Section domiciliation, transfert et rapatriement libres,
- Section CREDOC / REMDOC,
- Section gestion des contrats.

Figure N°05 : Organigramme du service étranger



Source : Document interne du CPA les Hammadides 156.

1-6-4-1. Section domiciliation, transfert et rapatriement libres :

Elle a pour tâches:

- Domicilier les dossiers import-export,
- Apurer les dossiers domiciliés,
- Traiter les ordres de transfert libres,
- Suivre les comptes spéciaux,
- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie.

1-6-4-2. Section CREDOC /REMDOC :

Elle est chargée de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouvertures des crédits documentaires (CREDOC),
- Notifier l'ouverture des CREDOC export aux bénéficiaires,
- Contrôler les documents de réalisation des CREDOC et aviser l'ordonnateur de leurs arrivées,
- Traiter les remises documentaires (REMDOC) à l'import et à l'export,
- Traiter les ordres de règlement entrant dans le cadre de CREDOC ou REMDOC import,
- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie.

1-6-4-3. Section de gestions contrats :

Cette section est chargée du traitement et du suivi des opérations documentaires assorties de financements extérieurs. Elle a pour missions essentielles de :

- Assurer avec les services de la direction de financement et des relations internationales, la mise en place des crédits externes,
- Assurer la gestion des contrats,
- Contrôler les documents de réalisations des crédits extérieurs,
- S'assurer du suivi des mobilisations des crédits extérieurs,
- Assurer l'octroi des garanties usuelles en matière de commerce extérieur et veiller à la perception des diverses commissions et taxes,
- Contrôler les échéanciers de remboursement,
- Elaborer des statistiques destinées à l'hiérarchie.

1-6-5. Relations hiérarchiques et fonctionnelles du service commerce extérieur:

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service commerce extérieur (COMEX) doit, en observant les règles essentielles, nouer des relations étroites avec une multitude de partenaires, à savoir la clientèle, les autres services de l'agence, la hiérarchie et les organismes intervenant dans le commerce extérieur.

1-6-5-1. Relations fonctionnelles:

L'agence entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque pour les aspects liés à leur domaine de compétence. Le service étranger se trouve relié à l'ensemble des structures de l'agence par des relations fonctionnelles.

- **Avec le service caisse :** Pour la :
 - Comptabilisation des provisions en DA,
 - Comptabilisation des engagements par signatures (Aval, caution..),
 - Comptabilisation de la contre valeur en DA de certaines opérations sur devises (Versement de la contre-valeur des allocations touristiques, retraites des intérêts sur dépôts à termes en devise).

- **Avec le service crédit :** Dans le but de :
 - Procéder à l'ouverture des lignes de crédit par signatures suivant autorisation et dossiers formalisés par le service crédit,
 - Rendre compte des encours et utilisation de lignes de crédit données aux clients.

- **Avec le service contentieux :**

Ce type de relation se manifeste lors de la présentation au service du contentieux, de toutes les affaires litigieuses pour suivi et règlement. Ce service procède à la mise en forme des dossiers (Cellules de preuves) et lance les poursuites légales (Mise en demeure, injonctions)

Pour le traitement des opérations du commerce extérieur, le service étranger 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 nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage...etc.
- **Direction des opérations de 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 charge de contrôler l'activité bancaire.
- **Direction de formation :** Pour les besoins de formation du personnel de l'agence.

1-6-6. Relations hiérarchiques :

Le responsable de serviceducommerce extérieur a la charge de coordonner l'activité des différents intervenants dans le traitement des opérations. Il agit sous l'autorité directe du chef

d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction de l'étranger marquée par l'échange fréquent d'informations et documents.

1-6-7. Relations externes :

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

- La Banque d'Algérie :

La banque d'Algérie représente l'autorité monétaire qui est chargée d'équilibrer la balance commerciale du pays en conservant les réserves de change (Monopole). Elle a édicté des directives (Règlements, instructions, listes d'interdits de domiciliation...) régissant le traitement des opérations de commerce extérieur, que le service étranger doit appliquer. De ce fait, il doit lui transmettre périodiquement la situation de tous les dossiers de domiciliation et leur apurement et l'état de tous les transferts effectués en devises...etc.

Le service étranger, pour se procurer des devises, s'il en a besoin, doit manifester la demande à la banque d'Algérie et ce, à chaque transaction. Il doit lui céder toutes les ressources en devises rapatriées provenant des exportations destinées au financement de la balance des paiements, car la gestion de ces ressources est entièrement dévolue à la banque d'Algérie.³¹

- Le ministère des finances :

Cet organisme édicte la réglementation des changes en mettant l'accent sur les dépenses (Transferts) autorisées, le rapatriement des produits et la mise en place des lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.

- Le ministère du commerce :

Il veille sur l'application des dispositions concernant les opérations d'importation et d'exportation et établit la liste des produits autorisés ou prohibés dans une transaction commerciale avec l'étranger.

- L'administration des douanes :

Veille sur le contrôle des flux physiques, afin de surveiller les marchandises qui entrent au pays et qui en sortent dans le cadre d'une opération de commerce extérieur. L'administration délivre alors les documents douaniers qui, à leurs tours, servent à l'apurement des dossiers de

³¹Articles 09 et 10 du règlement N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger.³¹

domiciliation.

- **L'administration fiscale :**

Pour la transmission et la vérification des documents fiscaux et parafiscaux.

- **Les banques étrangères :**

Ce sont les correspondants de la banque à l'étranger ; avec qui sont effectuées les opérations du commerce extérieur et les correspondances, ces banques travaillent pour le compte de leur clientèle (les partenaires étrangers) ou pour le compte des autres banques (celles des partenaires étrangers).

1-7. Cadre réglementaire des opérations de commerce extérieur :

Règlement N°07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles RUU³² 2007 applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. Les opérations effectuées dans le cadre du commerce international sont régies par une réglementation qui s'avère rigide et rigoureuse, en raison de l'importance de la portée du commerce extérieur dans les relations économiques et les politiques mondiales. Ainsi ledit règlement ne vient qu'agrandir et compléter l'envergure de ce cadre réglementaire et lui permettre d'être avec l'évolution commerciale au diapason et de ne rien laisser au hasard.

Etant donné que « **ce règlement a pour objectif de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert de et vers l'étranger liées à ces transactions ainsi que les droits et obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière** » selon l'article 1^{er} du règlement 07-01.³³

Cela revient alors, à mettre en exergue, tous les tenants et les aboutissants de ce principe qui est souvent mal assimilé. Aussi, ce règlement tend à mettre en évidence les règles applicables en matière de transfert et les droits et obligations de chaque intervenant. Nous retiendrons les articles succincts et nous en parlerons au fur et à mesure de notre mémoire, afin de mieux expliquer chaque disposition dans le contexte approprié.

1-8. Les Opérateurs du Commerce Extérieur :

- Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique (Registre de Commerce).

³² <http://www.bank-of-algeria.dz>

³³ Règlement n°2016-01 du 6 mars 2016 modifiant et complétant le règlement n° 07-01 du 3 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

- Les administrations, organismes et institutions de l'état.
- Les personnes physiques pour un usage personnel.
- Les associations en conformité avec leurs statuts, (Pas dans un but commercial).

Section 02 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire et remise documentaire

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises ou des services de l'étranger font recours généralement aux techniques bancaires de paiement internationaux car elles sont considérées comme des modes de paiement et de financement les plus pratiques dans les échanges internationaux. Parmi ces modes, « le crédit documentaire » et « la remise documentaire » constituent des outils les plus utilisées dans le commerce extérieur.

2-1. Suivi d'une opération d'importation par crédit documentaire chez le CPA.

2-1-1. Déroulement d'une opération de crédit documentaire :

Le crédit documentaire se caractérise par une série d'opérations qui se passent au niveau de l'agence et de la direction de l'étranger, telle que la domiciliation, l'ouverture, l'émission et la réalisation du crédit documentaire.

Nous allons donc présenter un cas reconstitué du crédit documentaire dans lequel :

« **LE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE** » (CPA) est la Banque émettrice et le **CREDIT LYONNAISFRANCE** est la banque correspondante (Notificatrice et confirmatrice), tandis que le donneur d'ordre est l'entreprise « SARL SA » - Béjaia. L'objet de l'opération est l'importation d'une **CHAUDIERE et ACCESSOIRES**. Le bénéficiaire du crédit étant une société française, en l'occurrence « **BABCOCK WANSON** » qui fournit les équipements.

2-1-2. Négociation et conclusion du contrat d'achat et de vente :

L'entreprise « SARL SA » - Béjaia passe la commande d'équipement d'une **CHAUDIERE et ACCESSOIRES** à son fournisseur qui lui transmet une facture pro format mentionnant les points suivant :

- Facture N° 20.04.2016 REV02.
 - Acheteur : « SARL SA » - Béjaia,
 - Vendeur : « **BABCOCK WANSON** ».
 - Désignation de la marchandise :
- **1 CHAUDIERE TUBES DE FUMEE TYPE BWD** modèle 40 (3 parcours de fumées)
et ses **équipements**.

- Avec mode d'exploitation sans présence humaine permanente selon **BW3J**
- Modulation numérique avec **ETAMATIC**.
- **Purge de surface automatique** par mesure de conductivité en chaudière en lieu et place de la purge manuelle.
- Refroidisseur d'échantillon.
- **Extraction de fond manuel**
- **1 POT DE PURGE** équipé, capacité 300 litres.
- **1 Groupe de dosage P133**
- **MONTANT TOTAL** avec empotage et calage dans un conteneur **40'OT EXW Nérac-France.** **106 520 EUR**
- **Fret port de BEJAIA** **5300 EUR**

MOTANT TOTAL : 111 820 EUR CFR port BEJAIA-ALGERIE Matériel empoté et calé dans un conteneur 40'OT

- Les conditions de paiement.
- Les conditions d'ouverture de Crédit Documentaire.
- Les conditions Générales.
- Paiement par : CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME à 100%.
- 10% de garantie bancaire de bonne exécution du montant EX WORKS, soit : 10 652,00 libérables à la réception provisoire (Fin de la mise en service) et au plus tard à trois mois de la date du connaissance.
- 90% à l'enlèvement des marchandises soit : 101 168,00 EUR contre documents d'expédition.
- Virement à notre banque : le CREDIT LYONNAIS France.
- **TOTAL NET HORS TAXE EUR : 111 820.00 EUR.**
- Pour information : 1 EUR = 125,7284 DA

Après la négociation et la conclusion du contrat d'achat et de vente, « SARLSA » BEJAIA étant satisfaite de l'offre de l'entreprise BABCOCK WANSON, entreprend la deuxième opération nécessaire à l'importation, il s'agit de la domiciliation bancaire et de l'ouverture de la lettre de crédit auprès du CPA.

2-1-3. Demande de financement :

Le client importateur sollicite le CPA pour le financement de cet équipement et présente, préalablement à l'ouverture du crédit documentaire, une demande de financement constituée d'un dossier qu'il déposera auprès du service crédit.

Le dossier se compose de :

- Une demande de financement,
- Une facture pro forma des équipements,
- Les bilans prévisionnels sur 05 ans,
- Extrait de rôle apuré,
- Attestation de mise à jour CNAS.

(Ces deux derniers permettent à la banque de vérifier que son client n'est pas défaillant auprès de l'administration des impôts et de la sécurité sociale)

Après étude du dossier, la banque juge que le projet présente une rentabilité satisfaisante sur le plan financier et commercial, vu que le secteur de l'agroalimentaire à Béjaia est très porteur. En plus de cela, le client présente plusieurs garanties matérielles telles que, hypothèque sur terrains et bâtisses, ainsi que des garanties de bonne moralité et de sérieux. Sachant que ce même client a bénéficié auparavant de divers crédits (Investissement et exploitation) et qu'il a toujours honoré ses engagements envers la banque.

Après analyse de tous ces points qui jouent en faveur du client, la banque donne son accord favorable pour le financement de cet équipement à hauteur de 100% par un crédit documentaire.

2-1-4. La domiciliation du dossier d'importation :

La réglementation du commerce extérieur et du contrôle du change stipule que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou service est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation physique et financière. En effet, le règlement 07-01 du 03 Février 2007 de la banque d'Algérie relatif à la domiciliation des importations exige que toute opération d'importation soit domiciliée. Le client importateur s'adresse en premier lieu, à sa banque, service étranger, muni d'un contrat commercial ou tout autre document équivalent (Bon de commande, facture pro forma), l'agent chargé des domiciliations lui remet un formulaire appelé « engagement d'importation », en deux exemplaires, qui est considéré comme étant la demande de domiciliation pour être dûment remplie et signée. Cette demande est ainsi renseignée :

- Le numéro de la facture pro forma : 20.04.2016 REV02
- Fournisseur : BABCOCK WANSON.
- Nature de la marchandise : **CHAUDIERE TUBES DE FUMEE TYPE BWD**
modèle 40 (3 parcours de fumées) et ses **équipements.**
- Montant : **EUR 111 820,00**
- Origine : France
- Mode de paiement : Crédit documentaire à vue.

Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliaire sous l'entière responsabilité de l'importateur.

En recevant ces documents en date du 05/05/2016, l'agent procède à une vérification matérielle, entre autre, la conformité de la signature, la nature de la marchandise, (Elle ne doit pas être interdite à l'importation car une domiciliation est assimilée à une autorisation d'importation de la part de la banque et de ce fait, engage sa responsabilité et aussi l'équipement importé doit entrer dans le cadre de son activité, ce qui implique une vérification de son registre de commerce.

Deux cas se présentent à nous :

- Pour les importations destinées à la revente en l'état : Le client doit présenter une attestation de la taxe de domiciliation délivrée par l'administration fiscale territorialement compétente,
- Pour les importations destinées aux besoins des entreprises (Equipements de production, pièces de rechange, matières premières...), le client signera simplement un engagement.

Sans oublier bien sûr, de vérifier le solde du compte client qui doit être suffisant pour le règlement de la transaction, après calcul de la contre valeur en dinars du montant de l'importation. Mais dans notre cas, cette vérification ne sera pas utile vu que le client bénéficie d'un crédit qui couvre la totalité de l'opération.

C'est après tout ça que l'agent transmet les documents au chef d'agence pour appréciation, qui, après consultation de toutes les informations concernant la relation et l'opération effectuée, donne son avis, qui peut être favorable ou défavorable.

- Pour les demandes rejetées : L'agence restitue les documents au client à la première occasion.
- Pour les demandes acceptées : L'agent procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en versant tous les documents fournis par le client dans une chemise

Chapitre III : Etude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire chez le CPA

« fiche de contrôle » (V, en veillant à bien le renseigner et lui associer un numéro de domiciliation composé de : 060203/2016/2/10/00020/ EUR

Ce numéro s'interprète comme suit :

Tableau N° 05: Le cachet du CPA pour l'opération de l'importation par CREDOC.

La wilaya	Code banque	Code d'agence	Année	Trimestre	Code opération	N° D'ordre	La monnaie
06	02	03	2016	2	10	00020	EUR

Source : Document interne du CPA.

2-1-5. La constitution de la commission de domiciliation :

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

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

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (Fixe)	3 051,28 DA
Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) 17%	518,72 DA
Total commission domiciliation (TTC)	3 570,00 DA

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA.

En fin, le compte client sera débité de 3 570,00 DA lors de sa domiciliation auprès de la CPA.

2-1-6. L'ouverture du crédit documentaire :

L'ouverture du crédit documentaire consiste pour le client à :

- Remplir une demande d'ouverture en 04 exemplaires (Modèle EM9),
- Remettre 04 factures pro forma (Copies).

Pour l'agent chargé des ouvertures et après vérifications des documents remis par le client, il procède comme suit :

- Retranscrire les instructions du client sur une demande d'ouverture Credoc (Modèle EM7, liasse de cinq feuilles)
- Etablir les formules statistiques de règlement,

- Verser les documents constituant le dossier d'ouverture dans une chemise Credoc après l'avoir bien renseignée.

L'émission du Credoc se passera au niveau de la banque en 02 phases :

Phase 1 : L'agent saisira le dossier Credoc sur le système d'information de la banque (DELTA BANK), cette opération permettra l'enregistrement du dossier et à lui attribuer une référence, comptabiliser et prélever tous les frais et commissions sur le compte client et aussi inscrire l'engagement de la banque sur le compte hors bilan jusqu'à la tombée de cet engagement, c'est-à-dire la réalisation de l'opération. Aussi, toutes les instructions suivant la plate forme SWIFT, qui est uniformisée à l'échelle internationale, seront saisies. Par ailleurs l'agent va scanner et transférer par ligne sécurisée les documents relatifs à ce dossier, à savoir :

- Demande d'ouverture du client. (EM9) (Annexe 01)
- Factures pro forma. (Annexe 02)
- Demande d'ouverture agence (EM7) dûment signée conjointement par les personnes habilitées (Chef de service et directeur). (Annexe 03)
- Une lettre d'engagement d'importation du client. (Annexe 04)
- Engagement du client de non revente en l'état. (Annexe 05)
- Formule statistique de règlement (F4). (Annexe 06)

Phase 2 : Ces deux, dossiers, logiques (Sur le système d'information), et physique (Documents scannés), vont remonter, le jour suivant jusqu'à la direction du commerce extérieur, département Credoc,, qui va procéder à une deuxième vérification et au choix final du correspondant (Banque notificatrice et/ou confirmatrice).

2-1-7. L'émission du crédit documentaire :

L'émission du crédit documentaire va se faire par le biais du système SWIFT (Annexe 07), qui est un réseau de transmission interbancaire fiable et rapide.

L'émission consiste en la transmission au correspondant d'un certain nombre d'instructions et de données :

- Identité du donneur d'ordre : SARL SA
- Etendue de l'engagement bancaire : Crédit irrévocable et éventuellement demande de le confirmer par le correspondant,
- Nom et adresse du bénéficiaire : BABCOCK WANSON France,

- Montant du crédit ainsi que la monnaie de paiement : **111 820,00 EUR,**
- Forme de règlement : Paiement à vue,
- Enumération des documents,
- Désignation de la marchandise : **CHAUDIERE TUBES DE FUMEE TYPE BWD**
modèle 40 (3 parcours de fumées) et ses **équipements.**
- Mention de l'incoterms 2010 convenue pour la transaction : CFR port BEJAIA
- Transbordement : Interdit
- Validité du crédit documentaire : 30/09/2016
- Date limite d'expédition de la marchandise : 30/09/2016

A défaut d'indication de la forme du crédit, le crédit documentaire est considéré irrévocable, conformément à la brochure 700 des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.

2-1-8. La réalisation du crédit documentaire :

La réalisation d'un crédit documentaire s'effectue selon les clauses qui y sont stipulées, contre remise des documents exigés à son ouverture. Avant que le règlement ne soit effectué, la banque est tenue d'examiner avec soin les documents pour vérifier leurs conformités avec les termes et les conditions du crédit. Si la banque émettrice considère que les documents ne sont pas assez conformes, elle dispose d'un délai de cinq (05) jours ouvrés pour signaler ses réserves à son correspondant qui lui permettra d'effectuer le règlement. Les documents sont reçus par le service en un seul courrier correspondant à une expédition unique. Le courrier concerne la réalisation du crédit documentaire. Après vérification de la présence de tous les documents conformes aux termes d'ouverture.

- 06 factures commerciales datées et signées reprenant les mêmes mentions que la facture Pro-forma ainsi que les références du crédit documentaire. (Annexe 08)
- 02 exemplaires de liste colisage et note de poids.
- 01 certificat d'origine. (Annexe 09)
- Déclaration douanière (Annexe 10)
- Un jeu complet de connaissance « MSC » établis à l'ordre du CPA et reprenant les références du crédit documentaire. (Annexe 11)
- Certificat de conformité. (Annexe 12)

- 01 pli cartable comprenant : 01 connaissance original, 01 facture commerciale originale, et copies de tous les autres documents.

Après la vérification par le CPA, cette dernière remet au client les documents pour qu'il puisse effectuer les formalités de dédouanement et prendre possession de sa marchandise. Cette étape consiste à reporter le numéro de domiciliation c'est à dire : 060203.2016.2.10.00020.EUR sur la facture définitive et à endosser le connaissance qui a été établi à l'ordre du CPA, comme exigé à l'ouverture du crédit, en faveur du client.

Parallèlement, le CPA procédera au remboursement des 90% soit **101 168,00EUR** du montant global en faveur de la banque confirmatrice. Pour les 10% de retenue de garantie de bonne exécution, le client ne la lèvera qu'après installation et mise en marche des équipements par une équipe de techniciens chargés par le fournisseur. Le règlement de cette dernière tranche ne s'effectuera qu'à la demande du client par un écrit signé de sa part attestant de la réception définitive des équipements. Après le règlement de cette tranche, le dossier du crédit documentaire sera classé dans les archives, mais il restera pour le service du commerce extérieur, le suivi du dossier de domiciliation jusqu'à son apurement, c'est à dire recueillir tous les documents nécessaires à l'apurement :

- Formules statistiques (Formules 04) annotées par la banque d'Algérie, qui prouvent le transfert réel de devises,
- L'exemplaire banque de la déclaration douanière D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes qui prouve que ladite marchandise a réellement fait son entrée sur le territoire algérien.

Après avoir réuni ces documents, l'agent procédera à l'établissement d'un bilan de l'opération, qui, dans ce cas, est déclaré apuré.

2-1-9. Procédure de comptabilisation :

Les commissions d'engagement représentent 2,5‰ de la somme de la facture du client,
 $(14\ 058\ 949,69\ \text{DA} \times (2,5/1000)) = 35\ 147,37\ \text{DA}$. Donc la commission d'engagement est de 35 147,37 DA.

Les commissions du règlement représentent 1,5 ‰ de la somme de la facture du client
 $(14\ 058\ 949,69\ \text{DA} \times (1,5/1000)) = 21\ 088,42\ \text{DA}$. Donc la commission du règlement est de 21 088,42 DA.

Tableau N° 07 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (Fixe)	3 000,00 DA
Les commissions d'engagement	35 147,37 DA
Les commissions du règlement	21 088,42 DA
Frais SWIFT (Fixe)	2 500,00 DA
Total Hors Taxe	61 737,79 DA
Taxes sur la valeur ajoutée (TVA) (17%)	10 495,08 DA
Total des commissions (TTC)	72 230,87 DA

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA

En fin, La banque débite le compte client de la somme 14 058 949,69 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de 72 230,87 DA.

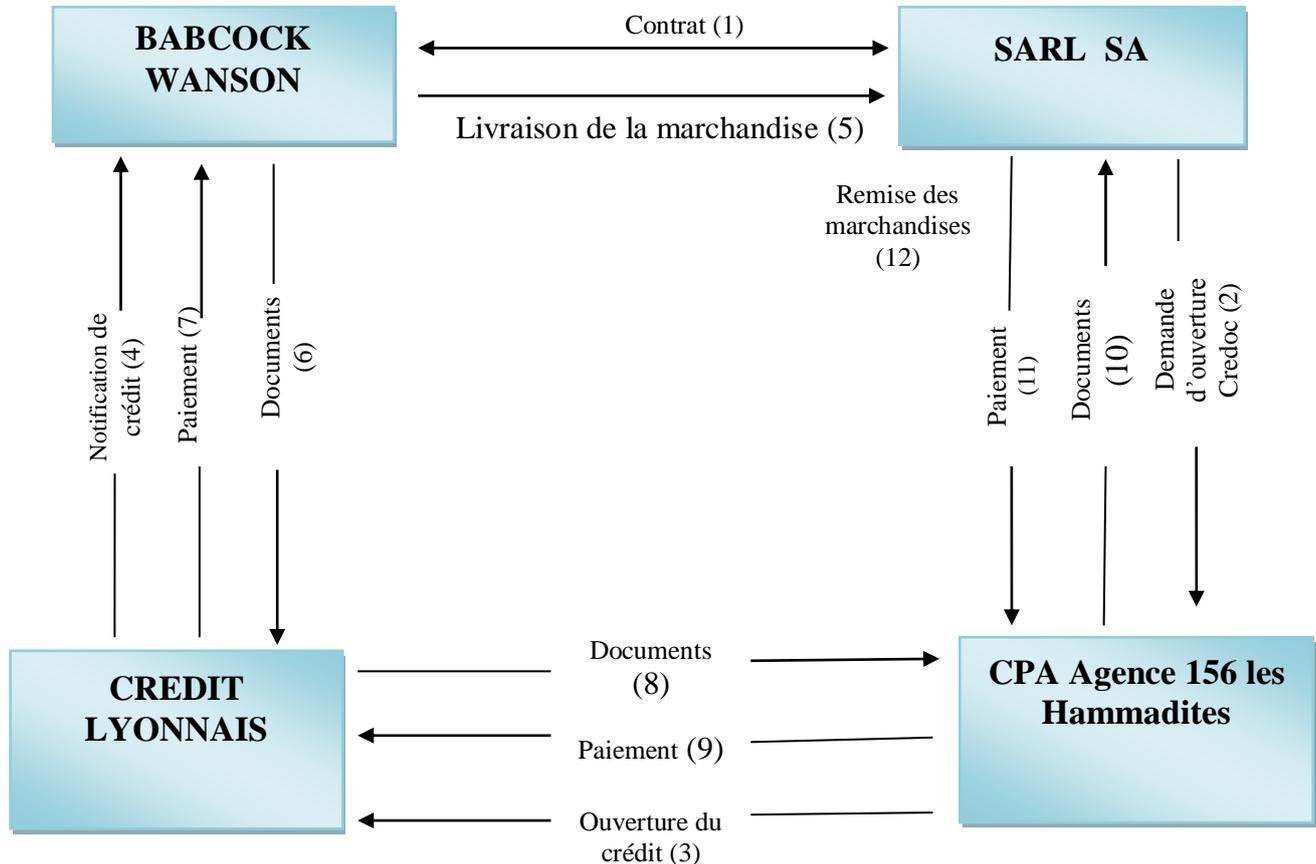
La valeur totale débitée est de : $14\,058\,949,69 + 72\,230,87 = \mathbf{14\,131\,180,56\,DA}$

Chaque commande a un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est fonction de ce délai. Très fréquemment, la validité du CREDOC est échu et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du CREDOC auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

2-1-10. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (**SARL SA**) et l'exportateur (**BABCOCK WANSON**)

Figure N°06 : Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire



Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA.

Selon ce schéma, la réalisation d'une importation par crédit documentaire suit les étapes suivantes :

Etape 1 : La « **SARL SA** » et la « **BABCOCK WANSON** » conclue un contrat prévoyant le paiement par crédit documentaire.

Etape 2 : La **SARL SA** demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de **BABCOCK WANSON**.

Etape 3 : La banque émettrice « **CPA** » ouvre un crédit documentaire auprès de la banque notifiatrice « **Crédit Lyonnais** » tout en demandant sa confirmation.

Etape 4 : Notification du crédit au bénéficiaire « **BABCOCK WANSON** » dès que la banque ait vérifié l'authenticité de crédit.

Etape 5 : Dès que « **BABCOCK WANSON**» ait reçu le Credoc et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire ses conditions, il procède à l'exportation des équipements,

Etape 6 : « **BABCOCK WANSON**» adresse à la banque notificatrice « **Crédit Lyonnais** » les documents apportant la preuve de l'expédition des équipements.

Etape 7 : La banque « **Crédit Lyonnais** » vérifie la conformité des documents. Et elle procède au paiement d l'exportateur « **BABCOCK WANSON**»,

Etape 8 : La banque « **Crédit Lyonnais** » envoie les documents à la banque émettrice « **CPA** »,

Etape 9 : Le « **CPA** » vérifie les documents, s'ils sont conformes aux conditions, et elle rembourse la banque confirmatrice «**Crédit Lyonnais** ».

Etape 10 : La banque « **CPA** » remet les documents à la « **SARL SA** ».

Etape 11 : En contre partie des documents reçus par la « **SARL SA** », la banque émettrice « **CPA** »débite le compte de son client.

Etape 12 : La « **SARL SA** » procède au dédouanement de sa marchandise.

2-2. Suivi d'une opération d'importation par remise documentaire chez le CPA.

2-2-1. Le déroulement d'une opération de remise documentaire :

La remise documentaire est une technique de paiement où le vendeur (L'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires à l'acheteur (L'importateur) pour prendre possession de la marchandise contre le paiement.

2-2-2. Présentation du contrat commercial :

Notre cas est une entreprise algérienne (SPA SA), elle est spécialisée dans la « transformation des huiles brutes ». Elle a signé un contrat d'achat d'une matière première (**SOUDE CAUSTIQUE**). Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur, à savoir « **PMS INTRERNATIONAL** » BARCELONE-ESPAGNE. Le contrat a été signé entre les deux parties le **09/09/2015**. Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : **60 000.00 USD**.
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **CPA agence 156 les Hammadites**.
- Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : **SABADEL**.
- La marchandise doit être expédiée : **Au port de Béjaia**.
- Modalité de paiement avec une : **Encaissement contre documents**.
- INCOTERMS: **CFR (Cost and Freight)**.
- Pays d'origine : **Espagne**.

- Port d'expédition : **Port de GDYNIA.**

2-2-3. Ouverture du dossier de domiciliation :

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il doit fournir au banquier les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation.
- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur. (Annexe 13)
- La carte NIF (Numéro d'identification fiscal).

Au niveau de la banque, l'agent procède à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

2-2-3-1. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Après l'accord du chef de service, le banquier procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de :

Tableau N°08 : Le cachet du CPA pour l'opération de l'importation par REMDOC.

N° du guichet de Domiciliation	Année/ trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
060203	2015/3	10	00036	USD

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA.

2-2-3-2. Ouverture d'une fiche de contrôle :

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

2-2-3-3. Constitution de la commission de domiciliation :

On procède au niveau de l'agence, à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon le tableau suivant :

Tableau N° 09 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3 051,28 DA
Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) 17%	518,72 DA
Total commission domiciliation (TTC)	3 570,00 DA

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA.

En fin, le compte client sera débité de 3 570,00 DA, lors de sa domiciliation auprès du CPA.

2-2-4. Les étapes d'une remise documentaire :

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

2-2-4-1. La constitution du dossier d'une remise documentaire :

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

Pour le client :

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importé corresponde à son domaine d'activité.
- Un engagement de non revente en l'état (Annexe 14).

Pour le banquier :

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise,
- Etablir une chemise « remise documentaire » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

2-2-4-2. Les documents exigés par le client :

Afin que l'importateur (SPA SA) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il exige de son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet de connaissance (Annexe 15).
- Facture commerciale (Annexe16).
- Note de poids.

- Liste de colisage.
- Certificat d'origine (Annexe 17).

2-2-4-3. Réalisation d'une remise documentaire :

L'exportateur expédie la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il envoie les documents exigés par un courrier **DHL** au **CPA**.

A l'arrivée des documents, le banquier procède de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception,
- Vérification de la conformité des documents,
- Domiciliation de la facture définitive,
- Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents, l'importateur (SPA SA) dédouane la marchandise. A l'échéance, l'importateur donne un ordre de virement à sa banque. Le banquier procède donc au règlement et à la comptabilisation de la commission de transfert.

- Le courrier (DHL) est utilisé au lieu du canal bancaire pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

Tableau N° 10 : La comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de règlement (2/1000)	12 678,98 DA
Frais de SWIFT (fixe)	2 500,00 DA
Total Hors Taxes	15 178 ,98 DA
Taxes sur la valeur ajoutée (TVA) 17 %	2 580,42 DA
Total commissions (TTC)	17 759,40 DA

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 60 000,00 USD contre une valeur en dinars de 6 339 492,00 DA.

La banque débite le compte client de la somme 6 339 492,00 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus, d'une valeur de 17 759,40 DA. La valeur totale à débiter est de : 6 357 251,40 DA.

2-2-4-4. L'apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de

- La facture définitive.
- Le document douanier (D10) (annexe 18)
- La « formule 4 ».

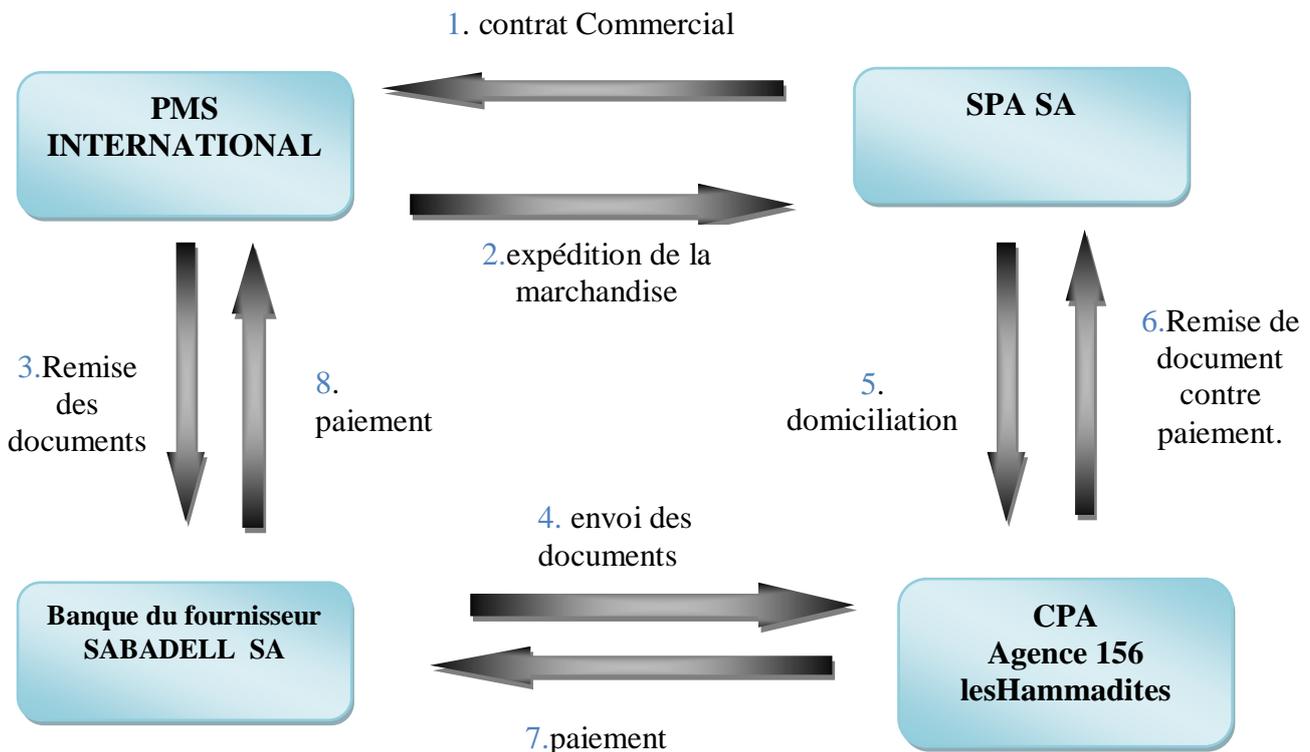
Le banquier, après vérification de la conformité de ces documents, apure le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

Si, à l'échéance, le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrance à l'exportateur où il sera mentionné les motifs de non-paiement.

2-2-5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire entre l'importateur (SPA SA) et l'exportateur PMS INTERNATIONAL.

Figure N° 07 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire



Source : Réalisé par nous meme.

Ce schéma récapitulatif représente l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (SPA SA) et l'exportateur (PMS INTERNATIONAL).

2-2-5-1. Explication du Schéma :

Etape 1 : L'exportateur (**PMS INTERNATIONAL**) et l'importateur (**SPA SA**) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (**SOUDE CAUSTIQUE**) d'une valeur de **60 000,00 USD**, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

Etape2 : L'exportateur (**PMS INTERNATIONAL**) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (**SPA SA**) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de l'importateur (**SPA SA**). Car la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas,

Etape 3 : Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (**SABADELLE**).

Etape 4 : La banque remettante (**SABADELLE**) transmet les documents à la banque présentatrice (**CPA**).

Etape 5 : L'importateur (**SPA SA**) se domicilie auprès de la banque **CPA**.

Etape 6 : La banque présentatrice (**CPA**) remet les documents à l'importateur (**SPA SA**) contre paiement ou acceptation.

Etape 7 : La banque présentatrice (**CPA**) paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (**SABADELLE**).

Etape 8 : La banque remettante (**SABADELL**) informe l'exportateur (**PMS INTERNATIONAL**) que le paiement a été effectué en sa faveur.

Etape 9 : L'importateur (**SPA SA**) présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

2-2-6. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC :

Les deux cas d'étude, CREDOC et REMDOC que nous avons traité précédemment, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

2-2-7. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC :

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC, nous avons jugé utile de choisir cinq critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement et qui sont : Les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés, les commissions à payer à la banque, les délais et les provisions.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau N° 11 : Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC.

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	<ol style="list-style-type: none"> 1. Attribution d'un numéro de domiciliation. 2. Ouverture d'une fiche de contrôle 3. Constitution de la commission de domiciliation 4. Apurement de dossier de domiciliation. 	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.
II. La procédure de déroulement de l'opération	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ouverture du CREDOC 2. Emission du CREDOC 3. Réalisation du CREDOC 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Constitution de dossier de REMDOC 2. Réalisation de la REMDOC 	Les étapes d'un CREDOC sont différentes de celle d'une remise. Le CREDOC donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement du crédit Chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes, la constitution du

**Chapitre III : Etude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire
chez le CPA**

			dossier et la réalisation de la REMDOC. D'où apparaît clairement la complexité du traitement d'un CREDOC par rapport à la remise. En plus, dans le CREDOC, une fois les documents expédiés et la banque ait vérifié leurs conformités, le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire, le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.
III. Les documents exigés : 1. pour la domiciliation	1.1. Facture pro-forma 1.2. Demande d'ouverture du dossier de domiciliation 1.3. Engagement d'importation	Idem	Dans l'étape de domiciliation, les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiement.
2. Pour l'ouverture du CREDOC	2.1. Facture pro forma 2.2. Demande d'ouverture de CREDOC	néant	Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le CREDOC,

			c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.
3. Les documents Exigés du fournisseur	<p>3.1. Facture commerciale</p> <p>3.2. Certificat 'origine</p> <p>3.3. Certificat de conformité</p> <p>3.4. Connaissance</p> <p>3.5. Autres document</p>	idem	<p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un CREDOC, la seule différence, dans le CREDOC, le connaissance est à l'ordre de la banque, car cette dernière est engagée (Afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).or, dans une REMDOC, le connaissance est à l'ordre du client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.</p>

Chapitre III : Etude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire chez le CPA

4. Les commissions	1. Commission de domiciliation 3 570,00 DA (fixe). 2. Commission d'ouverture 3 000,00 DA (Fixe) 3. Commission d'engagement 2,5%o 4. Commission de règlement 1,5%o. 5. Frais SWIFT 2500,00 DA	1. Commission de Domiciliation 3 570,00 DA (Fixe). 2. commission de transfert 2%o. 3 .Frais SWIFT 2500,00 DA	Le CREDOC coûte plus cher que la remise, car cela est dû à l'apanoplie de commissions du CREDOC.
IV. Les délais	Délais de traitement et de réalisation plus en moins lents (Ouverture, modification, réalisations partielles)	Délais de traitement et de réalisation plus en moins courts (Cas de différé de paiement)	Le CREDOC prend plus de temps par rapport à la REMDOC.
V. les provisions	La provision est à 100% et pouvant atteindre 110%.	Idem	Le CREDOC est provisionné par la banque

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC et la remise documentaire ont des points de similitudes au niveau des étapes de domiciliation bancaire ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du CREDOC par rapport à la remise. Les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC et qui n'existent pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC ainsi que le temps que prend la procédure d'une opération de CREDOC est plus longue par rapport à celle de la REMDOC.

2-2-8. Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et CREDOC :

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

Tableau N° 12 : Comparaison des différents intervenants et composants.

Intervenants et composants	Crédit documentaire	Remise documentaire
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice ou Confirmante	Banque remettante
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Rôle des banquiers	Banque notificatrice (confirmante) : Engagement irrévocable de paiement	<ul style="list-style-type: none"> - Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement - Consiste à transmettre les documents
Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents, aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur	Documents à l'appréciation de l'importateur
Risque de change	Risque parfois très élevé au vu de la complexité et du processus de la réalisation dans le temps.	Risque faible et parfois inexistant
Couverture du risque de Change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur

Chapitre III : Etude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire chez le CPA

Couverture du risque de non-paiement	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé	Protection très moyenne
--------------------------------------	---	-------------------------

Source : Réalisé par nos soins à partir des données du CPA.

2-2-9. Synthèse des résultats comparatifs :

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après.

Tableau N° 13 : Synthèse des résultats comparatifs.

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Délais de réalisation	Acceptabilité par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevé	Très lent	Mauvaise
REMDOC	Moins sûr	Légère	Faible	rapide	Bonne

Source : Réalisé par nos soins d'après l'étude des deux cas.

Ce tableau ci-dessus résume en détails, la différence entre le CREDOC et la REMDOC.

D'abord au niveau de la sécurité et de la garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur,

Ensuite, la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise, alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux,

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions.

Enfin, le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par CREDOC car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur. En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

2-2-10. Synthèse de l'étude des deux modalités :

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risquées.
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs.
- Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur.
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commissions.
- Le CREDOC exige de lourdes procédures passant par une demande d'ouverture, puis une domiciliation de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accord de la banque, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste.
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques,
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de CREDOC.

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Le CREDOC est une pratique bien établie comme l'a démontré la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter. L'exportateur lui, veillera à ce que les termes et les conditions du crédit documentaire qu'il a reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi que la lourdeur administrative qui en découle.

Enfin, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire, elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques.

Conclusion générale

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et à l'encaissement des exportations. Ce risque est d'autant plus importants, « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont noué comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanière ou monétaire ».

Ces besoins ont donné lieu à la création de techniques de paiement concernant le financement du commerce international. Parmi ces techniques, on trouve l'encaissement simple, le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ses modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et de la remise documentaire comme moyens de paiement. Nous sommes arrivés aux résultats suivants:

- Chacun des modes de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente le mode le plus sécurisant.
- La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de la banque CPA, agence « 156 », nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit

documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser.

Enfin, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépende de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Bibliographie :

Ouvrages :

1. Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008.
2. LEGRAND (G.), et MARTINI (H.) : *management des opérations de commerce international*, édition DUNOD 1995.
3. MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999.
4. Moussa LAHLOU : le crédit documentaire , ENAG édition 1999 Alger.
5. ROLLANDE LB : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.
6. BERNET-ROLLANE,(Luc) : Principes de techniques bancaires, DUNOD, 25eme édition, paris, 2008

Mémoires :

1. BOUCHATAL Sabiha : « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
2. AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
3. BAZIZ Zahra, GUENOUNOU Sonia : « Le financement du commerce international par le crédit documentaire », INSIM Béjaia, 2013.
4. BOUTEKEDJIRET Nazel, BELGACEM Sidali, BOUAROURI Kenza, « L'Accréditif », école des hautes études commerciales, Alger, 2011.
5. FLEURY Raphaël, LY Christine, TRAN Tiffanie, BENABDALAH Rachid, « crédit documentaire et remise documentaire »,Faculté d'administration et échanges internationaux, Créteil, 2010.

Revues :

- Michel Mathieu : « L'exploitation bancaire et le risque de crédit », Ed revue banque éditeur 1995.

Lois et documents :

-Règlement n°07-01 du 03 février 2007 de la banque d'Algérie.

Sites internet :

- www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international. Consulté le 06/05/2017.
- www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation/ Consulté le 02/05/2017.
- www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation. Consulté le 21/05/2017.
- www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international Consulté le 08/05/2017.
- www.documentissime.fr/dossiers-droit-pratique/dossier-195-le-cheque-bancaire/les-differents-types-de-cheques. Consulté le 18/04/2017.
- www.douane.gouv.fr Consulté le 28/02/2017.
- www.bank-of-algeria.dz
- www.infinance.fr/articles/entreprise/organismes-financiers/article-b-le-virement-bancaire. Consulté le 08/05/2017.

Introduction générale	Error! Bookmark not defined.
Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	Error! Bookmark not defined.
Section 01 : Généralités sur commerce extérieur	3
1-1. Définition du commerce international :	3
1-2. Définition des importations :	3
1-3. Définition des exportations :	3
1-4. Définition du contrat de commerce international :	4
1-5. Définition de l'offre commerciale :	4
1-6. Effets du contrat de commerce international :	4
1-6-1. Obligations des parties : Nous pouvons distinguer :	4
1-6-1-1. Obligations du vendeur	4
1-6-1-2. Obligations de l'acheteur :	4
1-7. Transfert de propriété et de risques : Nous pouvons distinguer :	5
1-7-1. Transfert de propriété :	5
1-7-2. Transfert de risques :	5
1-8. Les clauses du contrat de vente international : Dont voici les principales.....	5
Section 02 : Les INCOTERMS	6
2-1. Définition :	6
2-2. La réforme des Incoterms 2010 :	7
2-3. Classement INCOTERMS 2010 :	7
2-4. Classement des incoterms ventilés par mode de transport :	8
2-4-1. Les Incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures :	8
2-4-1.1. FAS ou Free Alongside Ship (Franco le long du navire) :	8
2-4-1-2. FOB ou Free On Board (Franco à bord) :	9
2-4-1-3. CFR ou Cost and Freight (Coût et fret) :	9
2-4-1-4. CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret) :	9
2-4-2. Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports :	9
2-4-2.1. EXW ou Ex-Works (A l'usine) :	9
2-4-2-2. FCA ou Free Carrier (Franco transporteur) :	9
2-4-2-3. CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à) :	10
2-4-2-4. CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à) : 10	
2-4-2-5. DDP ou Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés) :	10
2-4-3. Les deux nouveaux termes 2010 :	10

2-4-3.1. DAT ou Delivered At Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) :.....	10
2-4-3-2. DAP ou Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu).....	10
2-5. Comment utiliser les Incoterms 2010 :.....	11
2-5-1. Préciser le contrat de vente :.....	11
2-5-2. Choisir la règle Incoterms appropriée :.....	11
2-5-3. Spécifier le lieu ou le port avec précision :.....	11
2-5-4. Les autres précautions à prendre :.....	11
2-6. Vente au départ, vente à l'arrivée : Une distinction fondamentale :.....	11
2-6-1. Vente au départ :.....	11
2-6-2. Vente à l'arrivée :.....	12
2-7. Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat :.....	12
2-8. Le rôle de l'Incoterms :.....	13
2-9. Les limites des Incoterms :.....	13
Section 03 : Les documents utilisés dans le commerce international.....	13
3-1. Documents de prix :.....	14
3-1-1. La facture Pro forma :.....	14
3-1-2. La facture commerciale :.....	14
3-1-3. La facture douanière :.....	14
3-1-4. La facture consulaire :.....	14
3-2. Documents de transport :.....	15
3-2-1. Le connaissement maritime (Bill of Lading) :.....	15
3-2-2. Transport aérien (Air Way Bill) :.....	16
3-2-3. Transport routier (Truck WayBill):.....	16
3-2-4. Transport ferroviaire (Rail Way Bill):.....	17
3-3. Les documents d'assurances :.....	18
3-3-1. Police d'assurance :.....	18
3-3-1-1. Police au voyage :.....	18
3-3-1-2. Police à alimenter :.....	18
3-3-1-3. Police d'abonnement (Police flottante) :.....	18
3-3-2. Avenant :.....	18
3-3-3. Certificat d'assurance :.....	18

3-4. Autres documents :	18
3-4-1. Liste de colisage/ note de poids :	18
3-4-2. Certificat d'origine :	19
3-4-3. Le certificat d'inspection :	19
3-4-4. Certificat EUR 1(Certificat de circulation) :	19
3-4-5. Certificat sanitaire/ phytosanitaire :	19
3-5. Risques et garanties bancaires	19
3-5-1. Notion de risque:	20
3-5-2. Les risques bancaires internationaux :	20
3-5-2-1. Le risque pris par la banque du vendeur :	20
3-5-2-2. Le risque pris par la banque de l'acheteur:	20
3-5-2-3. Le risque pour le vendeur :	21
3-5-2-4. Le risque lié à l'acheteur :	21
3-5-2-5. Le risque politique :	21
3-5-2-6. Le risque de crédit :	21
3-5-2-7. Le risque de change:	21
3-5-2-8. Le risque de fabrication :	21
3-5-3. Les garanties bancaires internationales :	22
3-5-3-1. La garantie de restitution d'acompte :	22
3-5-3-2. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin :	22
3-5-3-3. La dispense (Engagement) de retenue de garantie :	22
3-5-3-4. La garantie d'admission temporaire :	22
3-5-3-5. La garantie contre le risque de change :	23
3-5-4. La mise en place des garanties :	23
3-5-4-1. Le donneur d'ordre :	23
3-5-4-2. Le bénéficiaire :	24
3-5-4-3. Le garant :	24
3-5-4-4. Le contre –garant :	24
3-5-5. Les irrégularités et incidents :	24
3-5-5-1. Problèmes sur les documents :	24
3-5-5-2. Problèmes sur les documents d'assurance :	25
Chapitre II : Les modes de financement des opérations de commerce extérieur	Error!
Bookmark not defined.26	

Section 1 : Le financement par encaissement simple	26
1-1. Définition :	26
1-2. Types d'encaissements simples :	26
1-2-1. Le chèque :	26
1-2-1-1. Typologies de chèques :	27
1-2-1-2. Avantages et inconvénients :	28
1-2-2. Virement bancaire ou postal : «Transfert » :	28
1-2-2-1. Définition :	28
1-2-2-2. Types de transfert :	29
1-2-4. Effet de commerce : On trouve	29
1-2-4-1. Lettre de change ou traite :	29
1-2-4-2. Billet à ordre :	30
Section 2 : Le financement par encaissement documentaire	31
2-1. Crédit documentaire :	31
2-1-1. Définition :	31
2-1-2. Intervenants :	31
2-1-3. Fonctionnement :	32
2-1-4. Les dates butoirs :	34
2-1-4-1. La date de validité du crédit documentaire :	34
2-1-4-2. La date d'expédition des marchandises :	34
2-1-4-3. La date limite de présentation des documents :	35
2-1-5. Les types de crédits documentaires :	35
2-1-5-1. Irrévocable :	35
2-1-5-2. Irrévocable et Confirmé :	35
2-1-6. Les formes de réalisation du crédit documentaire :	35
2-1-6-1. Par paiement à vue :	35
2-1-6-2. Par paiement différé :	36
2-1-6-3. Par acceptation :	36
2-1-6-4. Par négociation :	36
2-1-7. Les crédits documentaires spécifiques :	36
2-1-7-1. Le crédit « Red clause » :	36
2-1-7-2. Le crédit revolving :	36
2-1-7-3. Le crédit transférable :	37

2-1-7-4. Le credit "back to back":	37
2-1-7-5. La lettre de crédit stand-by :	37
2-1-8. Avantages et Inconvénients :	37
2-1-9. Risques :	38
2-1-9-1. Pour l'importateur :	38
2-1-9-2. Pour les banques :	38
2-1-10.Limites :	39
2-2. La remise documentaire :	39
2-2-1. Définition :	39
2-2-2. Les intervenants :	39
2-2-2-1. Le donneur d'ordre : Le vendeur ou l'exportateur	39
2-2-2-2. Le tiré : L'acheteur ou l'importateur.....	39
2-2-2-3. La banque du remettant : La banque du vendeur	39
2-2-2-4. La banque présentatrice : La banque de l'acheteur	39
2-2-3. Les formes de la Remise documentaire :	39
2-2-3-1. Documents contre paiement (D/P) :	39
2-2-3-2. Documents contre acceptation (D/A) :	40
2-2-4. Circuit de la remise documentaire :	40
2-3. Le transfert libre :	42
2-3-1. Avantages et inconvénients d'un transfert libre :	42
Chapitre III : Etude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire chez le CPA	44
Section 01 : Présentation du Crédit Populaire d'Algérie (CPA).....	44
1-1. Historique:.....	44
1-3. Collecte des ressources :	45
1-3-1. Evolution des ressources globales :	45
1-3-2. Ressources en dinars :	46
1-3-3. Ressources en devises :	46
1-3-4. Ressources extérieures :	46
1-3-5. Comptes clientèle :	46
1-1. L'organisation des agences CPA :	46
1-2. Missions et fonctions :	47
1-2.1. Missions de l'agence :	47

1-2-2. Les fonctions de l'agence :.....	48
1-3. Présentation de l'agence CPA les Hammadides 156.....	49
1-3-1. Le personnel de l'agence :.....	50
1-3-3. Place et rôle du service commerce extérieur dans la banque:.....	50
1-3-4. Organigramme du service étranger:.....	51
1-3-4-1. Section domiciliation, transfert et rapatriement libres :.....	51
1-3-6-2. Section CREDOC /REMDOC :.....	52
1-3-6-3. Section de gestions contrats :.....	52
1-6-1. Relations hiérarchiques et fonctionnelles du service commerce extérieur:	52
1-6-5-1. Relations fonctionnelles:	52
1-6-2. Relations hiérarchiques :.....	53
1-6-3. Relations externes :	54
1-4. Cadre réglementaire des opérations de commerce extérieur :	55
1-5. Les Opérateurs du Commerce Extérieur :.....	55
Section 02 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire et remise documentaire	56
2-1. Suivi d'une opération d'importation par crédit documentaire chez le CPA.....	56
2-1-1. Déroulement d'une opération de crédit documentaire :	56
2-1-2. Négociation et conclusion du contrat d'achat et de vente :.....	56
2-1-3. Demande de financement :.....	58
2-1-4. La domiciliation du dossier d'importation :.....	58
2-1-5. La constitution de la commission de domiciliation :.....	60
2-1-6. L'ouverture du crédit documentaire :	60
2-1-7. L'émission du crédit documentaire :	61
2-1-8. La réalisation du crédit documentaire :	62
2-1-9. Procédure de comptabilisation :.....	63
2-1-10. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :	65
2-2. Suivi d'une opération d'importation par remise documentaire chez le CPA.	66
2-2-1. Le déroulement d'une opération de remise documentaire :	66
2-2-2. Présentation du contrat commercial :	66
2-2-3. Ouverture du dossier de domiciliation :	67
2-2-3-1. Attribution d'un numéro de domiciliation :	67
2-2-3-2. Ouverture d'une fiche de contrôle :	67
2-2-3-3. Constitution de la commission de domiciliation :	67

2-2-4. Les étapes d'une remise documentaire :	68
2-2-4-1. La constitution du dossier d'une remise documentaire :	68
2-2-4-2. Les documents exigés par le client :	68
2-2-4-3. Réalisation d'une remise documentaire :	69
2-2-4-4. L'apurement du dossier de domiciliation :	70
2-2-5. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire :	70
2-2-5-1. Explication du Schéma :	71
2-2-6. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC :	71
2-2-7. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC :	71
2-2-8. Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et CREDOC :	76
2-2-9. Synthèse des résultats comparatifs :	77
2-2-10. Synthèse de l'étude des deux modalités :	78
Conclusion générale	80
Bibliographie :	82

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification
C.P.A	Crédit Populaire d'Algérie
CCI	Chambre De Commerce International.
CREDOC	Crédit Documentaire.
REMDOC	Remise Documentaire
CVI	Contrat De Vente International.
D/A	Document Contre Acceptation.
D/P	Document Contre Paiement.
B/L	Bill Of Leading
MSC	Mediterranean Shipping Company
D10	Document Douanier Pour L'importateur.
modèle EM9	Demande D'ouverture De CREDOC
modèle EM7	Bordereau Destiné A La Direction
DA	Dinar Algérien.
LVI	Lettre De Voiture Internationale.
DHL	Groupe De Transport Et Logistique International
COMEX	Commerce Extérieur
Formule 4	Formule De Règlement De La Banque Centrale.
Incoterms	International Commercial Terms.
LTA	Lettre De Transport Aérien.
LTR	Lettre De Transport Routier.
NIF	Numéro D'identification Fiscale.
LCSB	Lettre De Crédit Stand-By
CNAS	Caisse National D'assurance Sociale
TVA	Taxe Sur La Valeur Ajoutée
RUU	Règle Et Usances Uniformes.
SARL	Société A Responsabilité Limité
SA	Société Anonyme
SWIFT	Society For Worldwide Inter-Bank
TTC	Toutes Taxes Comprises.
EUR	Euro
USD	United States Dollars
LFC	la loi de finances complémentaire

Liste des tableaux		
N°	Titre	Page
1.	Les clauses du contrat de vente international	05
2.	Classement incoterms 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur	07
3.	Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié.	08
4.	Constitution de la commission de domiciliation du crédit documentaire	12
5.	le cachet du CPA pour l'opération de l'importation par CREDOC.	60
6.	Comptabilisation des commissions du crédit documentaire	60
7.	Constitution de la commission de domiciliation de la remise documentaire	64
8.	le cachet du CPA pour l'opération de l'importation par REMDOC	67
9.	Comptabilisation de la commission de transfert de la remise documentaire	68
10.	Comparaison entre le CREDOC et la REMDOC	69
11.	Comparaison des commissions entre le REDOC et la REMDOC	72
12.	Comparaison des différents intervenants et composants	76
13.	Synthèse des résultats comparatifs	77

Liste des figures		
N°	Titre	Page
1	l'ouverture/l'émission du crédit documentaire.	31
2	La réalisation du crédit documentaire.	32
3	Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	39
4	Organigramme Agence CPA Agence 156	49
5	Organigramme du service étranger	51
6	Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire	65
7	Schéma récapitulatif de déroulement de la remise documentaire	70

Les annexes

Annexe 1 : Demande d'ouverture du client (EM9).

Annexe 2 : Facture pro forma.

Annexe 3 : Demande d'ouverture agence (EM7).

Annexe 4 : lettre d'engagement d'importation du client.

Annexe 5 : Engagement du client de non revente en l'état (CREDOC).

Annexe 6 : Formule statistique de règlement (F4).

Annexe 7 : Message SWIFT.

Annexe 8 : Facture commerciale (CREDOC).

Annexe 9 : Certificat d'origine.

Annexe 10 : Déclaration douanière à l'exportation (D10) (CREDOC).

Annexe 11 : jeux complet de connaissance (CREDOC).

Annexe 12 : certificat de conformité.

Annexe 13 : Un engagement d'importation signé par l'importateur.

Annexe 14 : Engagement du client de non revente en l'état (REMDOC).

Annexe 15 : jeux complet de connaissance (REMDOC).

Annexe 16: Facture commerciale (REMDOC).

Annexe 17 : Certificat d'origine (REMDOC).

Annexe 18 : Document douanier (D10) (REMDOC).

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (Exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui représente de nombreux risques, d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international. Le but est de vérifier leur efficacité en matière de sécurité, de coût, et d'évaluer leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats comparatifs entre les deux modes.

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

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, modes de paiements à l'international, risques, incoterms, contrat international et domiciliation bancaire.

Abstract

Foreign trade refers to all commercial transactions (exports and imports) carried out between a country and the rest of the world. These transactions generate significant flows of goods, services and monetary flows, which represent many risks, hence the need to use financing methods that provide maximum assurance for both stakeholders.

Our study focuses initially on the definition of foreign trade aspects, the requirements for an international contract, payment and financing techniques used, with emphasis on documentary credit and documentary remittance, as well as the main risks that operators confront during the international commercial operations, aiming to verify their effectiveness in terms of safety, cost, and to assess their positive and negative aspects, in order to be able to analyze and compare the results between the two methods.

Finally, bank direct debit, which is a prerequisite for any international trade transaction and allows the banker to make an initial estimate of his client's business transaction after having examined all the elements of the contract.

Keywords: Credit documentary, documentary remittance, import, export, international payment methods, risks, incoterms, international contract and bank domiciliation.

Chapitre I :

Généralités sur le

commerce extérieur

Chapitre II :
Les modes de
financement des
opérations du
commerce extérieur

Chapitre III :
Etude comparative
du crédit
documentaire et la
remise documentaire
chez le CPA

Introduction

Générale

Conclusion

Générale

Table des Matières