

Université Abderrahmane MIRA de Bejaia

Faculté des Sciences économiques, de gestion et commerciales

Département des sciences de gestion

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en science de gestion

Option : finance d'entreprise

Thème

Le financement du commerce extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas de la BDL 153 d'Akbou

Réalisé par :

M^{elle} BERRI Fatima

M^{elle} MAOUCHE Kahina

Encadré par :

M^{me} MEKLAT Khoukha

Membre du jury :

Président : YOUNICI K.

Examineur : BOUAISSAOUI S.

Année Universitaire : 2017/2018

Remerciements

Avant tout, nous tenons à remercier le Dieu tout puissant qui nous a accordé santé et courage pour mener à bien ce travail jusqu'à son bout.

Nous tenons à remercier également notre promotrice Madame MEKLAT qui a accepté de nous encadrer et qui nous a toujours guidés dans la réalisation de ce travail.

Nos vifs remerciements s'adressent également à tout le personnel de la banque BDL d'Akbou en particulier le service commerce extérieur qui nous a beaucoup aidés durant notre stage.

Enfin nous remercions tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin pour l'élaboration de ce travail.

FATIMA ET KAHINA

Dédicace



Je dédie ce modeste travail en premier lieu a ma chère mère qui ma soutenue dans toutes les épreuves de ma vie et pour son sacrifice, a la mémoire de mon père que j'aurais voulue qu'il soit la.

A mes chers frères : Ahcene et Makhlouf.

A ma chère sœur Djamila et son mari.

A ma cher belle sœur Latifa qui ma toujours encouragé.

A mes chères nièces : Fouzia, Lilia pour tout leur aide et ma petite Iris.

A mes chers neveux : Nassim et Yacine.

A mon cher Fateh qui a été toujours a mes cotés.

A tous mes amis(es).

A ma binôme Kahina.

Je trace toute ma gratitude à ma promotrice et tout le personnel de la banque BDL d' Akbou pour tout leur aide dans ce travail

FATIMA





Dédicace



Je dédie cet humble travail :

A

Mes chers et respectueux parents
je vous offre ce modeste travail en témoignage de tous les sacrifices
et l'immense tendresse dont vous m'avez toujours su me combler.

Mes très chers frères DAMEL, NADIR ET CHERIF

Ma très chère sœur DJAOUIDA

Mon beau frère KAMEL

Mes belles sœurs ZINA ET SONIA

Mes deux princesses MAYSSA ET NILYA

Ma binôme Fatima

mon très cher ami Amrane

Je trace toute ma gratitude à ma promotrice et tout le personnel de la
banque BDL d' Akbou pour tout leur aide dans ce travail

M.KAHINA



Sommaire

Introduction général.

Chapitre I : les éléments fondamentaux du commerce extérieur.

Introduction

Section 01 : les documents usuels du commerce extérieur.

Section 02 : les incoterms.

Section 03 : les risques et les garanties du commerce extérieur.

Conclusion

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur.

Introduction

Section 01 : le financement par encaissement simple.

Section 02 : financement par encaissement documentaire.

Section 03 : les risques et les garantis bancaires lié au commerce extérieur.

Conclusion

Chapitre III : études comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL.

Introduction

Section 01 : présentation de la BDL.

Section 02 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire.

Section 03 : le déroulement d'une opération de remise documentaire.

Section 04 : résultat comparative entre crédit documentaire et remise documentaire.

Conclusion

Conclusion.

Liste des abréviations

BDL : Banque de développement local.

B/O : Billet a ordre.

CCI : Chambre de commerce international.

CCB : Compte courant bancaire.

CD : Drédit documentaire.

CFR : Cost and freight / coût et fret.

CIF : Cost, insurance and freight / coût assurance et fret.

CIP : Carriage insurance paid to / port payé, assurance jusqu'à.

CNRC : Centre national de registre de commerce.

CPT : Carriage paid to / port payé jusqu'à.

Credoc : Crédit documentaire.

D10 : Document douanier pour l'importateur.

D06 : Document douanier pour l'exportateur.

DA : Dinar algérien.

DAF : Delivered at frontier / rendu frontière.

D/A : Document contre acceptation.

DDP : Delivered duty paid / rendu droits acquittées.

DDU : Delivered duty unpaid / rendu droits non acquittées.

DEQ : Delivered ex quay / rendu a quai.

DES : Delivered ex ship / rendu ex ship.

DGA /OI : Direction générale adjointe des opérations internationale.

DHL :

DI : Domiciliation d'importation a délai normal.

DIP : Domiciliation d'importation a délai spécial.

DLVI : Duplicata de la lettre de voiture international.

D/P : Document contre paiement.

Eurl : Entreprise unipersonnel a responsabilité limité.

Euro : Europe.

EXW : Ex works / a l'usine.

FAS : Free alongside ship / franco long de navire.

FCA : Free carrier / franco transporteur.

FOB : Free on board / franco bord.

INCOTERMS : International commercial termes.

LTA : Lettre de transport aérien.

LTR : Lettre de transport routier.

NIF : Numéro d'identification fiscal.

PME : Petite et moyenne entreprise.

PMI : Petite et moyenne industrie.

PREG : Provision retenue en garantie.

Remdoc : Remise documentaire.

RIB : Relevé d'identité bancaire.

SARL : Société a responsabilité limité.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication.

TTC : Tout taxes comprise.

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques linguistiques raciales et religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses il s'agissait quelquefois d'une question de survie en effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale mais non disponible sur place devaient être acheminés en provenance d'autre pays le besoin de complémentarité ressenti inégalement entre les nations s'est transformé rapidement en fonction des rapports de force en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les états les plus fort.

L'évolution ne s'arrête pas là, puisque le monde a connu la naissance des banques qui sont par définition des intermédiaires en qualité d'établissements privé ou public qui facilitent les paiements des particuliers et des entreprises, avancent et reçoivent des fonds, et gèrent des moyens de paiements. Et pour appliquer sa politique monétaire et gérer ce commerce hors frontières, il doit y avoir des instruments ou des techniques.

Le financement des importations par les établissements bancaires entre autres par les techniques documentaires fait courir aux banques et aux entreprises des risques qui peuvent être néfastes pour leurs évolutions. Le principal risque auquel elles sont confrontées est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. Ce risque est plus important lorsqu'on parle de commerce international. Donc il faut protéger les transactions de l'entreprise sur le marché.

Et pour payer ces transactions il existe des moyens de paiements, et mode de règlement adéquats pour le développement et le renforcement de ces transactions, car ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial à savoir : le chèque, le virement international, le billet à ordre ; et comme techniques de paiement : le transfert libre, la remise documentaire, et enfin le crédit documentaire.

Dans ce contexte notre travail consiste en la comparaison entre le processus du crédit documentaire et de la remise documentaire dans le déroulement des opérations du commerce international et mettre l'accent sur les techniques utilisés dans ce sens et les moyens prescrit par la réglementation bancaire nationale, en définissant les intervenant dans le processus de la réalisation de transaction commerciale international.

De ce fait, l'objectif que nous assignons à ce travail consiste à tenter de répondre à la problématique suivante :

❖ Quelle distinction existe-elle entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du financement du commerce extérieur et comment la banque BDL procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et remise documentaire ?

A partir de cette question centrale découlent d'autres sous questions suivantes :

- ✓ Quels sont les documents usuels du commerce extérieur ?
- ✓ Quelles sont les moyens et les techniques de paiement du commerce extérieur ?
- ✓ Comment peut-on distinguer entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?

Pour répondre à cette problématique nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire.
- Le crédit documentaire présente plus de garanties de paiement.
- La réalisation de la remise documentaire est moins rigoureuse et complexe par rapport au crédit documentaire.

Et pour répondre à notre question principale et aussi vérifier les hypothèses nous avons consulté plusieurs sources d'informations (ouvrages, mémoires, internet...), aussi nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence BDL 153, dont notre objectif est de comparer entre la remise documentaire et le crédit documentaire.

Pour cela nous avons structuré notre travail en trois chapitres comme suit :

Le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur nous allons examiner les documents usuels du commerce extérieur, les incoterms ainsi que les risques et les garanties du commerce extérieur.

Le second chapitre sera consacré au financement du commerce extérieur, et mettre en évidence les différents modes de financement du commerce extérieur.

Et enfin le troisième chapitre et le dernier qui est le cas pratique ou nous allons comparer deux cas l'un est l'importation par crédit documentaire et l'autre porte sur une importation par remise documentaire au niveau de l'agence BDL 153.

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit¹.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national².

Ainsi le présent chapitre constitue une introduction au commerce extérieur il s'articulera autour de trois sections, la première portera sur les documents usuels du commerce extérieur la seconde est consacrée à l'étude des incoterms et en fin la dernière concerne les risques du commerce extérieur.

Section 01 : les documents usuels du commerce extérieur

Les opérations du commerce international au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise³.

On peut classer ces documents en Cinq catégories à savoir : documents du prix, documents du transport, documents d'assurance, documents douaniers et documents annexes.

1.1. Les 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 le prix (unitaires, totaux...) et sur les conditions de ventes. Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

¹ BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

² MORE-T, « Les enclosures », 1ere Edition Dunod, Paris 1996, P324.

³ Article 54 du code de commerce algérien.

1.1.1. La facture pro format

C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur⁴.

1.1.2. La facture définitive (commercial)

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur (vente effective de la marchandise). Elle comporte des indications sur les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la quantité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise.

1.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. 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 importateur⁵.

1.1.4. La note de frais

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

1.2. Les documents de transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime⁶.

1.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Ce document est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine de navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :

- c'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;
- c'est le titre de propriété des marchandises ;
- c'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même ;

⁴ BERNET-R, « principes et techniques bancaire », 25ème Edition Dunod, Paris 2008, P355.

⁵ Idem.

⁶ BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999, P226.

1.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill)

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement ; Il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise⁷.

1.2.3. Le duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI)

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voie ferrée, le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expédition⁸.

1.2.4. La lettre de transport routier

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété⁹.

1.2.5. Le récépissé postal

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postale, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise¹⁰.

1.3. Les documents d'assurance

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

Les types d'assurance :¹¹

⁷ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P262.

⁸ VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012, P8-9.

⁹ NAJI-I. op.cit.

¹⁰ Idem

¹¹ PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201

1.3.1. La police au voyage

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.

1.3.2. La police flottante ou d'abonnement

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents.

On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

1.4. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée¹².

1.5. Les documents annexes

Les documents d'annexes ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants :

1.5.1. Note de poids

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

¹² PAVEAU. (j), DUPHIL(F), op.cit.

1.5.2. Le certificat d'origine

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

1.5.3. Certificat de poids

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

1.5.4. Le certificat d'analyse

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devons répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

1.5.5. Le certificat sanitaire

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

1.5.6. Certificat vétérinaire

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

1.5.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial¹³.

Section 2 : les INCOTERMS (termes de ventes)

En règle générale les INCOTERMS ne traitent pas des conséquences qu'entraînent les violations des dispositions contractuelles, ni des exonérations de responsabilité motivées par diverses contraintes. Ces questions doivent être réglées par d'autres dispositions du contrat de vente ou sur la base du droit applicable¹⁴.

2.1. Définition des INCOTERMS

Les INCOTERMS sont des règles officielles de la chambre de commerce international (CCI), c'est des normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international. Les INCOTERMES 2000 tiennent compte de

¹³ GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

¹⁴ Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français

l'apparition récente de la zone de libre-échange, du recours croissant aux communications électronique à l'occasion des transactions commerciales, et des modifications apportées aux pratiques de transport. Les INCOTERMS 2000 sous une forme simplifiée et plus claire 13 définitions en cause, qui ont toutes été révisées, une référence dans un contrat de vente assure une définition précise des obligations respectives des parties, ce qui réduit le risque de la complication juridique¹⁵.

2.2. La classification des INCOTERMS

a. CFR (Cost and Freight)

Le vendeur a dûment livré dès lors que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les coûts et le fret nécessaire pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Mais le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir, ainsi que tous frais supplémentaires nés d'évènements survenant après la livraison, sont transférés du vendeur à l'acheteur. Ce terme est à utiliser exclusivement pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.

b. CIF (Cost, Insurance and Freight)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

c. CPT (Carriage Paid To)

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'évènements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

d. CIP (Carriage, and Insurance Paid)

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

¹⁵ ZOURDANI (S). « Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », université de Tizi-Ouzou, 2012 p 66.

e. DAF (Delivered,At Frontier)

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

f. DES (Delivered Ex Ship)

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

g. DEQ (Delivered,ExQuay)

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

h. DDU (Delivered,DutyUnpaid)

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

i. DDP (Delivered Duty Paid)

Le vendeur prend à sa charge tous les frais de transport compris des formalités de douanes export et import ainsi que le paiement des droits et taxes exigibles à destination. Il subit également tous les risques de perte et dommage. L'acheteur a pour seule et unique obligation, le déchargement de la marchandise. Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

j. EXW (Ex Works)

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais de transport de la marchandise.

k. FCA (Free Carrier)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

l. FAS (Free,Along side Ship)

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

m. FOB (Free On Board)

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret¹⁶.

2.3. Les différents types d'incoterms

On distingue quatre (04) groupes d'incoterms, chaque un est représenté par des sigles, comme le confirme le tableau n°01.

Tableau n°01 : les différents types d'incoterms

Incoterms				
Groupe	Sigle	Anglais	Français	Modes de transport
(E) départ	EXW	EX Works (... named place).	A l'usine (...lieu convenu).	Tous modes de Transport.
(F) départ	FCA	Free Carrier (... named place).	Franco transporteur (...lieu convenu).	Tous modes de Transport.
	FAS	Free Alongside Ship (...named Port of shipment).	Franco long de navire (...port d'embarquement convenu).	Transport Maritime.
	FOB	Free On Board(...named port of shipment) ;	Franco bord (... port d'embarquement convenu).	Transport Maritime

¹⁶ OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38.

CHAPITRE I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

(C) départ	CFR	Cost and Freight (...named port of destination).	Coût et fret (...port de destination convenu).	Transport Maritime.
	CIF	Cost, insurance and freight (...named port of destination).	Coût, assurance et fret (...port de destination convenu).	Transport Maritime.
	CPT	Carriage Paid To (...named place of destination).	Port payé jusqu'à (...lieu de Destination convenu).	Tous les modes de transport
	CIP	Carriage, Insurance Paid (...named place of destination).	Port payé, assurance jusqu'à (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport.
(D) arrivée	DAF	Delivered At Frontier (... named place).	Rendu frontière (...lieu convenu	Tous les modes de transport.
	DES	Delivered Ex Ship (...named port of destination).	Rendu ex ship (... port de destination convenu).	Transport Maritime.
	DEQ	Delivered Ex Quay (...named port of destination).	Rendu à quai (... port de destination convenu).	Transport Maritime

	DDU	Delivered Duty Unpaid (...named place of destination).	Rendu droits non acquitté (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
	DDP	Delivered Duty Paid (...named place of destination).	Rendu droit acquittés (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport

Source : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849942ae0ca.pdf> consulté le 04 mars 2018.

2.4. Les différents modes de classement des incoterms

On peut classer les incoterms par le mode de transport, le type de vente et par groupe.

2.4.1. Classement par le mode de transport

- a) **Les Incoterms multimodaux (tous les modes de transport maritime inclus) :** sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).
- b) **Les Incoterms maritimes et fluviaux :** sont au nombre de 4 (FAS, FOB, CFR, CIF).

2.4.2. Classement par le type de vente

- a) **Les ventes au départ :** une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et péril 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 par l'acheteur (dans une plus au moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

- b) **Les ventes 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)¹⁷.

2.4.3 Classement par groupe

Tableau n°02 : classement des incoterms par groupe

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

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

2.5. Les limites des incoterms

Le recours aux Incoterms 2000 ne règle cependant pas tous les problèmes générés par la réalisation du contrat de vente internationale. En effet, ils ne règlent pas :

- le transfert de propriété de la marchandise : c'est le moment où l'acheteur devient propriétaire de la marchandise;
- la libération d'obligation et exonération de responsabilité en cas d'événements fortuits;
- les conséquences d'une rupture de contrat.

Les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire. Elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties¹⁸.

¹⁷ <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/incoterms-2010> consulté le 06 mars 2018.

2.6. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms

- ❖ Bien connaître la signification des incoterms et leurs sigle ;
- ❖ Les partenaires doivent faire référence à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : CIF Algérie CCI 2000.
- ❖ Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière,...etc.), l'information sans laquelle l'Incoterms n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit être suivi de la frontière concernée.
- ❖ Tenir compte du mode de transport, tous les Incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.
- ❖ L'Incoterms ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur.
- ❖ Toutes les modifications aux obligations de l'Incoterms doivent être mentionnées à côté de celui-ci. Exemple : DDP SINGAPOUR TVA non acquittée – incoterms 2000 CCI.
- ❖ Si les partenaires apportent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'Incoterms officiel, c'est le contenu de contrat qui prévaut.
- ❖ Les variantes des Incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'Incoterms. Exemple : FOB aux Etats-Unis comporte six (06) interprétations différentes.
- ❖ Dans le cas d'achat, il est important que le client vérifie que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'Incoterms, soit par le contrat commercial.

Le choix d'un Incoterms démontre le niveau de sécurité que l'acheteur ou le fournisseur apporteraient l'un pour l'autre. De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix différents selon l'Incoterms utilisé¹⁹.

Section3 : Les risques et les garanties du commerce international

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'international comporte des risques considérables ces risques sont nombreux et variés. Le risque est un élément que l'on vit quotidiennement²⁰.

¹⁸ Makram ZOUARI, « l'appréciation des risques et spécificités liées a une opération d'importation et rôle de l'expert comptable », Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax – Expertise comptable, 2008.

¹⁹ <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849942ae0ca.pdf> . Consulté le 06 mars 2018.

3.1. Généralités sur le risque

Tout risque portant sur une opération de quelque nature que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, susceptible d'entraîner une perte d'argent par suite à l'insolvabilité ou à la défaillance de paiement du contractant, est susceptible d'intéresser l'assurance-crédit »¹

Que représente l'assurance-crédit et en quoi peut-elle être utile à l'exportateur ?

L'assurance-crédit à l'exportation est un moyen, qui permet à l'exportation est un moyen qui permet aux créanciers, de se couvrir du risque de non-paiement des créances dues par les importateurs en état de défaillance de paiement, par le moyen de paiement d'une prime.

L'assurance-crédit englobe actuellement les crédits accordés aux clients, ainsi qu'une panoplie d'opération relative aux exportations, tels que la réalisation du contrat, le risque de non transfert, de change, le risque politique...etc. Le système d'assurance-crédit à l'exportation a pour rôle fondamental, l'encouragement des exportateurs à s'engager avec plus de confiance sur les marchés traditionnels et s'orienter vers les nouveaux marchés.

3.2. Classification des risques

3.2.1. Risque politique (risque pays)

Le risque pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption, risque de non-paiement, risque.....) il est parfois difficile à évaluer.

3.2.2. Risque de non-paiement

Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique ou économique dans le pays de ce dernier (cf.infra- insolvabilité et carence prolongé puis évaluation du risque pays).une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

²⁰ DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-éthique, 2002, France, p 22.

3.2.3. Risque économique

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).

3.2.4. Risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois, voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importation, investissement, recettes sur investissements).

3.2.5. Risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

Exemples :

Le droit des contrats : contrat des ventes, de transfert de technologie, de représentation ;

Le droit social : législation sociale des expatriés, droit de travail dans les pays d'implantation ;

3.2.6. Risque technologique

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent souvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors de marché.

3.3. Les garanties

La garantie est un engagement principal et non accessoire. Il s'agit en définitif d'un engagement autonome, indépendant des rapports de droit existants entre les deux parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance²¹.

3.3.1. Les principales garanties

Il existe quatre garanties qui assurent contre les risques du commerce international²²

²¹ H (Martini) et (G) Legrand « gestion des opérations import export » édition Dunod Paris 2008 p181.

3.3.1.1. La garantie de soumission (BID BOND)

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

3.3.1.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)

Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

3.3.1.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

3.3.1.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

Dans ce premier chapitre nous avons essayé de définir le commerce international et quelque de ces concepts de base, qui assure une meilleure conduite de l'opération import-export, pour faciliter aux utilisateurs le règlement de l'opération. Comme nous avons aussi abordé les risques engendrés par ces opérations et leurs garanties, et enfin distingué entre le crédit documentaire et la remise documentaire que nous allons voir dans le chapitre suivant.

²² H (martini) (g) Legrand op. Cite p182.

Le financement du commerce international est très diversifié entre transfert libre de fonds et financement documentaire permettant aux entreprises de choisir en fonction des avantages recherchés.

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

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

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

Section 01 : le financement par encaissement simple

Lors d'une opération commerciale, le vendeur qui après avoir délivré la marchandise, désire être payé, et l'acheteur ayant passé la commande s'engage à régler son fournisseur selon les termes du contrat. Le règlement peut être soit par chèque, virement bancaire ou postal, lettre de change, ou par billet à ordre.

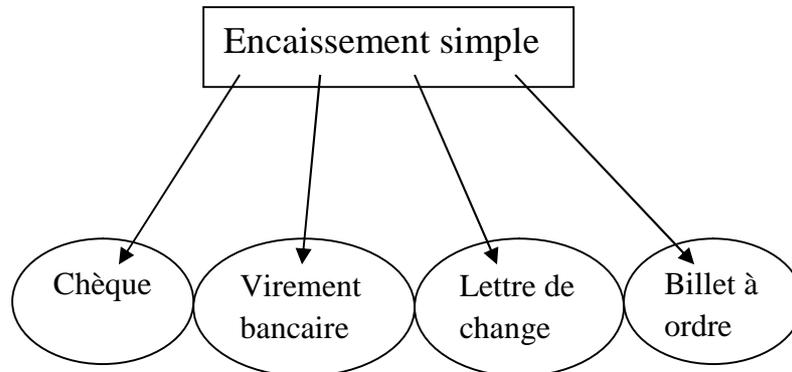
1.1. Définition

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. Les types d'encaissements simples

Les différentes formes d'encaissement simple sont représentées dans le schéma suivant :

Figure n°1 : Les formes d'encaissements simples



Source : LEGRAND(G) et MARTINI (H), op.cit, p.335

1.2.1. Le chèque

1.2.1.1. Définition

C'est un document par lequel le tireur donne l'ordre au tiré de payer une certaine somme 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 financière, le service des chèques postaux, le service des dépôts et consignation, le trésor publique ou recette des finances, les établissement de crédit municipal ainsi que les caisses de crédit agricole »¹

1.2.1.2. Les intervenants de l'emploi de chèque

- **Le tireur** : c'est celui qui établit et signe le chèque, il doit être solvable.
- **Le tiré** : c'est celui qui détient les fonds et paye, ce peut être une banque, un établissement de crédit, une caisse d'épargne.
- **Le bénéficiaire (le porteur)** : c'est celui qui reçoit les fonds, il peut être le tireur lui même, une personne dénommée ou au porteur.

1.2.1.3. Les types des chèques

Les types d'après² ;

¹ Article n° 474 du code du commerce algérien

² LUC BERNET ROLLANDE, [« principes de technique bancaire », DONUD édition 2004, page 45].

A/ Chèques pré barrés et non endossables

Un chèque pré-barré et non endossable est encaissable uniquement par une banque ou par un établissement assimilé.

Un chèque pré-barré et non endossable peut néanmoins être utilisé par son propriétaire pour effectuer des retraits aux guichets de sa banque ou de ses correspondants. La grande majorité des chèques créés en France sont des chèques pré-barrés et non endossables.

B/Chèques non barrés et endossables

Assez peu connu du grand public, le chèque non barré est un chèque endossable qui se distingue, à première vue, du chèque barré par l'absence des deux traits obliques rayant les lignes sur lesquels figurent le montant du chèque et son ordre. Dans les faits, le chèque non barré présente certaines différences notables avec le chèque barré tel que :

- ❖ la possibilité de l'échange contre des espèces à n'importe quel guichet de la banque émettrice,
- ❖ la possibilité pour les destinataires de ces chèques de les réutiliser comme moyen de paiement dans certains commerces. Pour cela, les destinataires doivent endosser les chèques c'est-à-dire inscrire la mention « endossé à l'ordre de » suivie du nom et des coordonnées du destinataire, de la date et de la signature de l'émetteur.

Lors de la délivrance de tels chèques, le nouveau détenteur se doit de verser un droit de timbre à l'établissement bancaire.

C/ Le chèque visé

Le chèque visé est un chèque ordinaire dont le tiré garantit à la création l'existence de la provision. Cette garantie est effectuée par l'apposition d'un visa. Cette possibilité n'est pratiquement jamais utilisée.

D/ Le chèque certifié

Le chèque certifié est un chèque ordinaire émis par le titulaire du compte dont la banque atteste l'existence de la provision pendant le délai d'encaissement en apposant la mention « certifié pour la somme de ... ». Le bénéficiaire est assuré dans ce dernier cas que, s'il fait diligence pour remettre le chèque à l'encaissement, ce dernier sera payé par la banque. La certification du chèque peut être demandée par le tireur ou le bénéficiaire ; elle ne peut être refusée par le tiré que pour insuffisance de provision. Pour éviter les fraudes, les chèques certifiés ne sont plus utilisés et sont remplacés par les chèques de banque.

E/ Le chèque de banque

Le chèque de banque est un chèque émis par une banque soit sur l'une de ses agences, soit sur une autre banque. Compte tenu de la qualité du tireur, le porteur du chèque est assuré de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque. Le chèque de banque peut être demandé par un client de la banque qui lors de sa délivrance débitera le compte du demandeur. Il peut être aussi établi pour le compte d'un client de passage et, dans ce dernier cas, la banque exigera des espèces en contrepartie.

F/ Le chèque de voyage

Le chèque de voyage élimine les risques matériels de perte ou de vol et est protégé contre le risque d'utilisation frauduleuse.

Les chèques de voyage peuvent être changés contre espèces dans tous les guichets de l'établissement émetteur et chez tous ses correspondants ; ils peuvent aussi permettre de régler directement des achats chez les commerçants

Pour utiliser ce type de chèque, il suffit de les demander à votre agence bancaire en indiquant le montant dont vous avez besoin et la devise dans laquelle ces chèques devront être libellés (euro ou autre).

Au moment de la délivrance des chèques de voyage par votre agence, vous devez apposer votre signature au recto de chèque ; vous devez le contresigner au moment de leur utilisation ; les deux signatures doivent évidemment être identiques.

En cas de perte ou de vol de chèque de voyage, vous pouvez être remboursé dans certaines conditions : les chèques ne doivent pas avoir été contresignés à l'avance et les numéros des chèques perdus ou volés doivent être communiqués à l'émetteur.

En général, le remboursement est effectué sous 48h.

1.2.1.4. Avantages et inconvénients

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

Tableau n°03 : les avantages et les inconvénients du chèque

Avantage	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Le chèque matérialisé et constitue un titre de créance qui peut être présenté en cas de litige.• Il n'est y a pas des frais bancaires.• il permet à son détenteur de gagner le temps ou lieu d'utiliser une grande somme des pièces métallique ou des billets de banque.• c'est un instrument pour faciliter les transactions entre les agents économiques.• le paiement par chèque est valable même au niveau international.• l'utilisation du chèque elle diminue le risque de vole.	<ul style="list-style-type: none">• l'initiative appartient entièrement à l'acheteur.• le compte il peut être non approvisionné• le délai d'acheminement du chèque par la voie postale augmente d'autant le délai de paiement (risque de perte également).• le délai de recouvrement peut être long lorsque le chèque est libellé en devise si la banque tirée est très éloignée.• la réglementation relative aux chèques n'est la même dans tous les pays et laisse souvent la possibilité au tireur de faire opposition à un chèque qu'il a déjà émis sans faire état de raison exceptionnelle (perte ou de vole)• l'utilisation du chèque vient de l'évolution de la technologie car actuellement les terminaux de paiement électronique ont envahi le marché et payer avec une carte de crédit et vite devenu à la mode.• l'utilisation du chèque est fortement déconseillée quelque soit le pays concerné compte tenu des nombreux risques incertitudes.• le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié.

Source : BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009.

1.2.1.5. Les mentions obligatoires

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres³.

1.2.2. Le virement bancaire international « transfert »

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

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 faits 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 (généralement entre 3 et 4 euro).

Recevoir un virement est toujours gratuit.

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

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

1.2.2.1. Les types de virement international

Les types de virement international utilisés par les banques :

A. le virement par courrier

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

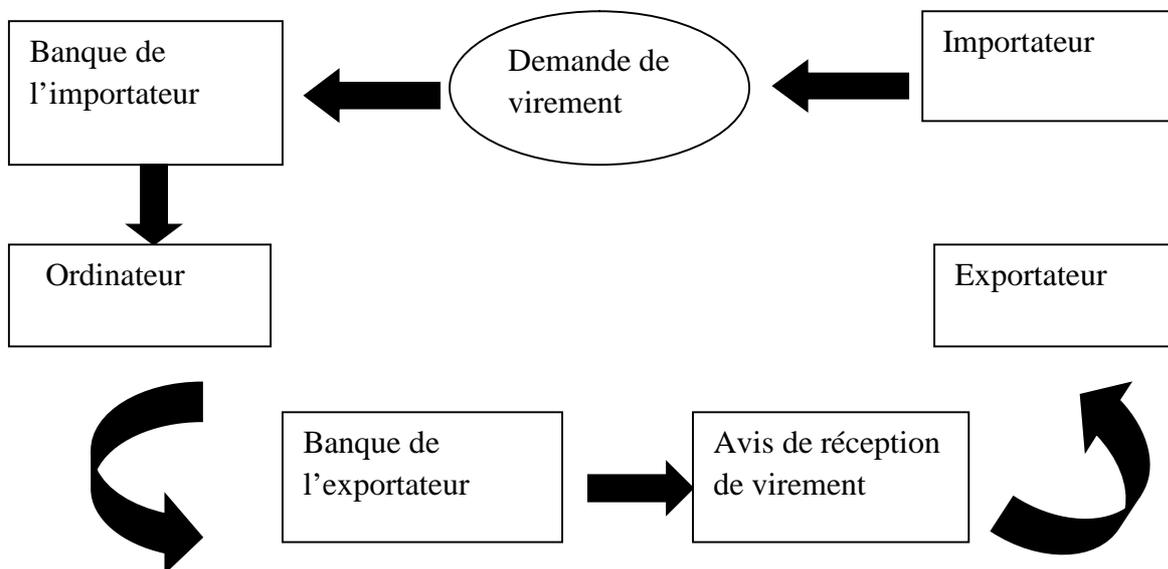
B. Virement par télex

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur⁵.

C. Virement par réseau Swift (society for Worldwide Interbank Financial telecommunication)

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires⁶.

Figure n°2 : Le fonctionnement du système SWIFT



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

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

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

1.2.2.2. Avantages et inconvénients

Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international sont présentés suivant le tableau n°2

Tableau n°04 : Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La sécurité du transfert est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiqué ;• Ce virement est rapide et ne coûte pas cher ;• Son utilisation est très facile.	<ul style="list-style-type: none">• c'est l'acheteur qui garantit l'initiative du paiement, ce dernier peut être lent si le virement est effectué par courrier.• le virement est particulièrement adapté lorsque le courant d'affaires est régulier et avec des clients d'une bonne solvabilité.

Source : BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009.

1.2.3. La lettre de change internationale (bill of exchange)

Une lettre de change appelée aussi traite, est un instrument utilisé habituellement pour effectuer des paiements commerciaux.

1.2.3.1. Définition

Selon LUC BERNET ROLLANDE,⁷ « la lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le client) à payer une certaine somme (montant facturé), à une date déterminée (échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire ». Elle met en présence trois personnes :

- **Le tireur :** prend l'initiative d'émettre la lettre de change.
- **Le tiré :** il doit payer à l'échéance, il doit avoir une dette envers le tireur.
- **Le bénéficiaire :** à qui le tiré doit payer, il peut être le tireur lui-même, son banquier, ou une tierce personne désignée par le tireur.

Dans le domaine du commerce international, le tireur et le tiré se trouvent dans deux pays différents, et le tiré est généralement l'importateur.

⁷ BERNET ROLLANDE (LUC.): *Op.cit*, p.175].

Contrairement au chèque, le paiement de la traite n'est pas immédiatement exigible et elle est transmissible par endos.

1.2.3.2. Les types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue :⁸

➤ Traite protestable

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

➤ Traite « sans frais »

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

1.2.3.3. Avantages et inconvénients

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

Tableau n°05 : les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• elle matérialise une créance qui peut être négocié (escompter) auprès d'une banque.• l'exportateur peut être assuré du paiement de ça créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur, cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement.• la lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.• l'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur ce qui est	<ul style="list-style-type: none">• elle ne supprime pas le risque d'impayés.• le délai de l'encaissement peut être long.• Le tiré peut refuser une lettre de change.• les frais de timbres et des commissions sont parfois très élevés.• l'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue.).

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

<p>toujours plus intéressant pour ce premier.</p> <ul style="list-style-type: none">• la lettre de change précisement la date de paiement.• elle élimine le risque de change.	
--	--

Source : BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009.

1.2.4. Le billet à ordre (promissory note)

1.2.4.1. Définition

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.

Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier ».⁹

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

1.2.4.2. Avantages et inconvénients

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

Tableau n°06 : les avantages et les inconvénients du billet à ordre

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

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

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

1.2.4.3. Les mentions obligatoires

Les mentions obligatoires d'un billet à ordre sont, d'après l'Article 465 du code de commerce, au nombre de 07 :

- La dénomination « Billet à ordre » insérée dans l'écrit ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée
- La date d'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui ou à l'ordre de qui le paiement doit être fait ;
- La date et le lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de l'émetteur du titre¹⁰.

Section 2 : financement par encaissement documentaire

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises, ont recours généralement aux techniques bancaire de paiements internationaux à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire car ces deux modes de paiements sont considérés comme les moyens les plus utilisés dans les échanges internationaux, ils constituent des garanties pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement de ces ventes et pour l'acheteur qui veut s'assurer de la qualité du bien ou du service acheter.

2.1. La domiciliation bancaire

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

2.1.1. La pré-domiciliation électronique

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.¹¹

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opération

¹⁰ Documents interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

¹¹ L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 *relatif* aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

économique concerné au site internet de la banque domiciliataire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger¹².

La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

1-Phase inscription client ;

2-Phase identification client et pré-domiciliation de la demande ;

3-Phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central ;

4-Phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire.

2.1.2. La domiciliation bancaire

D'après la note 07-01 du 03 février 2007 applicable depuis le 1er juillet 2007 concernant les transactions courantes avec l'étranger et les comptes devises (il est applicable autant pour les importations que pour les exportations) et qui affirme que « Toute opération d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/ rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement¹³. »

2.1.2.1. Définition de la domiciliation bancaire

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Donc, la domiciliation est une formalité administrative réglementaire (l'enregistrement ou l'immatriculation d'une opération d'importation ou d'exportation auprès d'une banque) qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur, ainsi qu'un contrôle a posteriori de la Banque d'Algérie¹⁴.

¹² Note n°17/2016/Direction Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés.

¹³ Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.

¹⁴ Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, Université d'Oran, 2014, p103.

2.1.2.2. Modes de réalisations de la domiciliation

L'acceptation des dossiers de domiciliation par l'intermédiaire agréé en fonction de l'examen :

- de la surface financière et des garanties de solvabilité que le client présente.
- De sa capacité à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles et usages dans le commerce international.
- De la régularité de l'opération au regard des réglementations régissant le change et le commerce extérieur. le dossier de domiciliation comporte trois phases :

➤ Phase de réception du dossier client

La première étape, le client doit être titulaire d'un compte courant bancaire (CCB) auprès de la banque ; de plus, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier, à savoir : La facture pro forma, la carte magnétique, la mise à jour fiscale et parafiscale et un registre du commerce égalisé par la chambre nationale de registre de commerce (CNRC).

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer : Une demande de domiciliation, une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, un engagement d'importation, engagement pour propre utilisation et une attestation de risque de Change car la cour de change n'est pas stable.

Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de financière et à l'apposition du cachet de domiciliation sur les factures.

Après que tous ces documents eurent été vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au directeur d'Agence pour avoir sa signature. Il va ensuite enregistrer l'opération dans le répertoire approprié, selon que l'importation est à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois ou à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois, en attribuant un numéro de domiciliation.

Le banquier recueille la demande d'ouverture, ainsi que la facture pro forma et la taxe de domiciliation pour les importations destinées à la revente en l'état.

Figure N°3 : Modèle de cachet de domiciliation

Banque de développement local							
Agence de.....							
A	B	C	D	E	F	G	H

Source : fascicule étranger de la banque

- Case A :** 2 chiffres codent wilaya
- Case B :** 2 chiffres agrément (ex. BDL 05)
- Case C :** 2 chiffres codent agrément guichet
- Case D :** 4 chiffres année
- Case E :** 1 chiffre trimestre
- Case F :** 2 chiffres nature contrat
- Case G :** 5 chiffres numéro d'ordre chronologique des dossiers ouvert durant le trimestre
- Case H :** Position monnaie de facturation norme ISO

Après enregistrement, le préposé à la domiciliation doit remettre à l'importateur un exemplaire du contrat déposé dûment domicilié (portant le cachet de domiciliation reprenant la date et le numéro de domiciliation ainsi que les références du guichet domiciliaire) suivi de la signature du banquier.

Le contrat domicilié permettra à l'importateur d'accomplir d'autres formalités administratives et douanières. Après avoir accompli ces tâches ; l'agent chargé de l'opération remplit soigneusement une fiche de contrôle import ; afin d'assurer un bon suivi au regard de la réglementation des changes, et perçoit des commissions de domiciliation ainsi que le blocage de la provision si le connaissance est au nom de la banque.

➤ **La phase de gestion**

La conformation d'ouverture se réalise avec des messages SWIFT. Dans ces étapes, le client a le droit de faire des modifications sur le pli cartable ; ce dernier sous forme des documents exigée par l'importateur à l'exportateur. Chaque modification l'importateur doit

supporter des frais supplémentaires. Le préposé aux opérations de domiciliation établit la fiche de contrôle, Il remplit comme suit :

- ✓ **le nom du fournisseur** (à indiquer dans la case références diverses concernant L'importateur) ;
- ✓ **les modalités de paiement** concernant le dossier ouvert et l'échéancier probable du règlement de l'importation (dans la case observations générales).

La fiche du contrôle remplie soigneusement, doit faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, afin de répondre aux soucis de l'institut d'émission et d'observer la réalisation physique de l'opération, au regard des dispositions de la réglementation des changes.

Le dossier de domiciliation est ensuite remis au chef de service et au directeur d'agence pour validation. On attend un avis de débit (qui rapporte un paiement à la banque notifiant) et SWIFT de règlement et la formule 04.

➤ **La phase d'apurement**

Il existe trois exemplaires de D10 (le document douanier qui sert comme une Justification que la marchandise importé est arrivé et passé par la douane).

- Le bleu pour le client ;
- Le rouge pour la douane ;
- Le jaune pour l'agence la banque émettrice.

L'apurement du dossier du commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation En vigueur. La banque doit veiller à l'apurement des dossiers domiciliés à son niveau dans les délais prescrits.

Elle doit signaler, sans délai, à la Banque d'Algérie, toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de/vers l'étranger.

La banque procède au contrôle du dossier de domiciliation à l'import à savoir, en possession

Les documents suivants :

- La facture définitive ;
- Titre de transport ;
- Certificat d'origine ;
- Le document douanier;

- Formulaire de prélèvement devise ;
- Le SWIFT réel du transfert ;
- Certificat de qualité.

L'ensemble de ces documents doit avoir le même montant ainsi que le même numéro de domiciliation préalablement attribué.

Le dossier répond tous les éléments, il est considéré comme apuré, régulier.

2.2. Le crédit documentaire

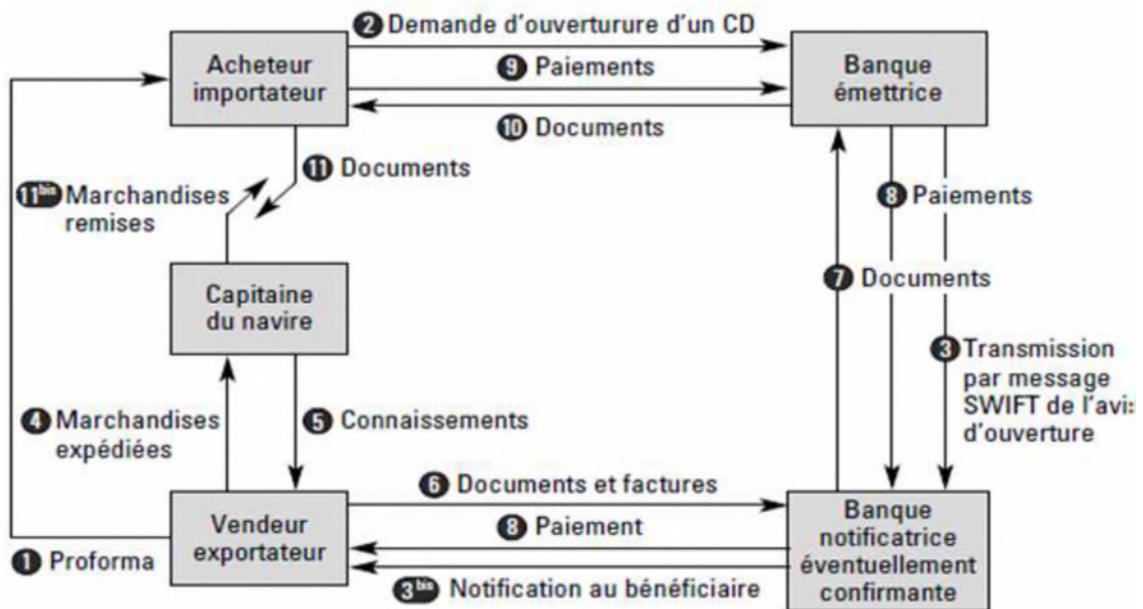
Le crédit documentaire est un engagement limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600). Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé.

Cependant cet engagement écrit est conditionnel dans la mesure où l'engagement bancaire est subordonné à la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit selon les conditions et termes de l'accréditif.

Sauf mention contraire, un crédit documentaire est non confirmé, cela signifie que le bénéficiaire détient l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Il est donc encore en risque (risque bancaire, risque de non-transfert...). Pour améliorer la qualité du crédit documentaire le bénéficiaire peut souhaiter disposer d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.¹⁵

¹⁵ (h) martini (g) Legrand « commerce international » édition DUNOD paris 2008 p149.

Figure N° 4: Le fonctionnement d'un crédit documentaire



Source : (g) Legrand (h) martini op, cité p136.

Le déroulement du crédit documentaire :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme est présenté dans la figure N°4 ¹⁶:

- 1) : l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- 2) : l'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instruction précise.
- 3) : la banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation le crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4) : la banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- 5) : dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- 6) : le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.

¹⁶ (k) kais (l) lahdir « financement du commerce international » université de Bejaia 2015/2016 p

- 7) : à la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité si ces conditions satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- 8) : la banque désignée s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- 9) : la banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire.
- 10) : la banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- 11) : l'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

2.2.1. Les intervenants du crédit documentaire

Pour le déroulement d'une opération du crédit documentaire certaines parties interviennent :

Tableau n°07 : Les intervenants du crédit documentaire

Désignation	Définition
Donneur d'ordre.	C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement
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.
Banque notificative.	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. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.
	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit

Banque confirmante.	conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes ¹ et les termes et conditions du crédit sont respectés.
----------------------------	--

Source : (h) martini (g) Legrand « commerce international » édition DUNOD paris 2008 p 150.

D'autres banques peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire :

Désignation	Définition
Banque désignée	Appelée « <i>nominated bank</i> » dans les messages Swift (RUU 600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.
Banque de remboursement	C'est la banque qui sera chargée de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qui l'a confirmé
Banque bénéficiaire	C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

Source :

2.2.2. Les formes de crédit documentaire

Nous distinguons trois formes : le crédit documentaire révocable ; le crédit Documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé. L'ouverture de Crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une Telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

2.2.2.1. Le crédit documentaire révocable

Le crédit révocable implique un engagement bancaire souple ; Il peut être amendé ou Annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soi averti au Préalable. Un tel crédit offre donc peu de garanties au bénéficiaire¹⁷.

2.2.2.2. Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la Banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre La présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé

¹⁷ Article 8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

qu'avec L'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit Documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur¹⁸.

2.2.2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque Émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est Généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque Émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque.

De son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques Politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus Coûteuse pour l'importateur.¹⁹

2.2.3. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire

2.2.3.1. Les avantages du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables²⁰ :

- La sécurité :
Le vendeur est payé après l'envoi des documents par sa banque. Quant à l'acheteur il ne procède au paiement qu'à la réception des documents portant sur les quantités et la qualité (références technique) de sa (ou ses) commande(s) car le contrôle des documents est effectué par un personnel bancaire pour la vérification de la conformité des documents ;
- La rapidité de paiement : quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque notificatrice ou si le crédit est confirmé. Le vendeur peut se faire payer l'expédition des marchandises ou la prestation des services si le crédit documentaire est réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créées et alimenter sa trésorerie ;
- Grande précision : le crédit documentaire est une technique de grande précision car s'appuyant sur les documents il évite, ainsi toute interprétation ;
- Universalité : cette technique est internationale et convient parfaitement, aux règlements de marchandises ou de services, à l'import et à l'export elle présente une

¹⁸ Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce internationale.

¹⁹ Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce internationale.

²⁰ <http://www.BDL.dz> consulté le 30/03/2018.

grande variété de solutions de paiements a vu les différents types de crédit documentaires existant.

2.2.3.2. Les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire comporte quelque inconvénient majeur²¹

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- Cherté de son coût pour l'importateur, surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de Crédit important ;
- Risques de non-paiement pour l'exportateur dus à l'insolvabilité de la Banque émettrice ou autres risques politiques si le crédit n'a pas été confirmé ;
- La banque émettrice est obligée de payer l'exportateur à échéance, même si l'importateur n'a pas la provision suffisante. Si elle a confirmé le crédit, la banque de l'exportateur aurait à supporter tous les risques de non-paiement de la banque émettrice ;
- Sécurité absolue uniquement en cas de crédit documentaire irrévocable et confirmé.

2.2.4. Les crédits documentaires spéciaux

Il existe d'autres formes de crédit documentaire²²

2.2.4.1. 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.

2.2.4.2. 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.

2.2.4.3. Le crédit green clause

Le crédit documentaire avec green clause se différencie du crédit documentaire avec red clause du fait de l'obligation d'entreposer la marchandise. De ce fait, l'exportateur doit

²¹ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19.

²² (g)Legrand (h) martini »gestion des opérations import-export »édition DUNOD paris 2008 p150.

normalement fournir un document supplémentaire, le certificat d'entreposage qui Apporte la preuve de l'existence physique de la marchandise Les autres caractéristiques sont les mêmes que pour le crédit documentaire avec red clause.

2.2.4.4. Le crédit transférable

C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire du crédit d'origine de demander à la banque notificatrice ou confirmatrice de le transférer, en totalité ou partie, en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires.

2.2.4.5. Le crédit adossé

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

2.2.5. Les modes de réalisations du crédit documentaire

La réalisation correspond à la manière dont le crédit documentaire va se déboucler :

Tableau n° 08 : Les différents modes de réalisation du crédit documentaire

Le crédit est réalisable	Définition
Par paiement a vue	Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.
Par paiement différé	Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif. Le point de départ des x jours est soit : <ul style="list-style-type: none">– la date de facture ;– la date de document de transport ;– la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.
Par acceptation	La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmante conformément a

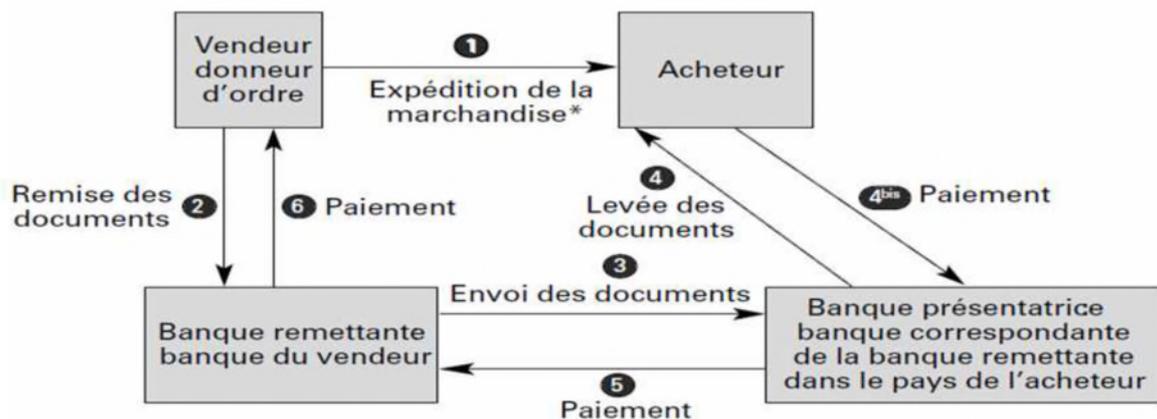
	son engagement.
Par négociation	La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.

Source : h) martini (g) Legrand « commerce international » op.cit édition DUNOD PARIS 2008 p152.

2.3. La remise documentaire

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUE 522), définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme²³.

Figure N°5 : le fonctionnement d'une remise documentaire



Source : LEGRAND (G) et MARTINI(D)

²³ LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition, P145.

Mécanisme de déroulement de la remise documentaire

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, le déroulement de la remise documentaire se fait ainsi :

- **la première étape**

Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice informée (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en la possession de la marchandise avant de l'avoir réglé.

- **Deuxième étapes**

Les documents sont remis à la banque remettante, la banque de l'exportateur.

- **Troisième étapes**

La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

- **Quatrième étapes**

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, la mainlevée de la marchandise.

- **Cinquième et sixième étapes**

Le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ». Le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire. Dans le cas de relations commerciales régulières, l'exportateur pourra se dispenser d'utiliser une banque en France, il transmettra directement à la banque de l'acheteur les documents et la lettre d'instruction, afin qu'elle procède au recouvrement contre documents.

Cependant, il est important de signaler l'article 6 des RUE n° 522 : « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque... » Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité

2.3.1. Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre partis :

Tableau n° 9: les intervenants dans la remise documentaire

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
Banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
Bénéficiaire	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

Source : LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition p146.

2.3.2. Les formes de remise documentaire

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

2.3.2.1. 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 présente une bonne sécurité pour l'exportateur.

2.3.2.2. 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 à l'échéance).²⁴

²⁴ KHALDI (M) « le Crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion 2009.

2.3.3. Les modes de réalisations de la remise documentaire

On distingue quatre modes de réalisations²⁵ :

2.3.3.1. La remise des documents contre paiement (à vue)

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

2.3.3.2. Documents contre acceptation

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent.

2.3.3.3. La remise documentaire contre acceptation et aval

En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

2.3.3.4. La remise documentaire contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

2.2.4. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

2.2.4.1. Les avantages de la remise documentaire

La remise documentaire apporte des avantages²⁶ :

- Bonne ambiance commerciale ;

L'avantage est net sur le plan commercial : le vendeur fait confiance à l'acheteur puisqu'il décide de commencer par lui envoyer la marchandise. Ce

²⁵(k) kais et (L) lahdir (le financement du commerce international) mémoire master Bejaia 2015/2016

²⁶<http://www.bdl.dz> consulté le 30/03/2018.

n'est qu'après l'expédition qu'il prend la précaution d'envoyer les documents par voie bancaire ;

- Souplesse des formalités : il suffit, pour le vendeur, de s'adresser à sa banque habituelle et de faire parvenir les documents, par son biais à la banque correspondante dans le pays de l'acheteur avec des instructions portant sur les conditions de remise des documents ;
- Rapidités d'expédition : si la marchandise est déjà prête elle peut être expédiée immédiatement puisque le vendeur ne demande à son client aucune initiative telle l'ouverture d'un crédit documentaire ce qui implique une rapidité dans livraison et gain de temps considérable ;
- Simplicités des formalités la remise documentaire est d'une grande simplicité.

2.2.4.2. Les inconvénients

Les inconvénients de la remise documentaire ²⁷

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

Section 3 : les risques et les garanties bancaires internationales

3.1. Les risques bancaires internationaux

Les opérations de commerce international se sont pas exemptes de risques, nous retenons principalement deux types essentiels qui sont²⁸ :

3.1.1. Risques documentaires

Avant de payer les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui sont été exigés par l'importateur, si elles règlent l'exportateur alors que les

²⁷(G) Legrand (h) martini » gestion des opérations d'import-export »édition DUNOD paris 2008 p.

²⁸ (B) Rollande « principes de technique bancaire »édition DUNOD paris 2008 p360.

documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas se faire rembourser pour l'importateur.

Toutes fois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la conformité des marchandises reçues avec celle qui sont annoncés dans les documents.

En cas de doute au moment de vérification des documents, les banques interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.

3.1.2. Risques 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 des documents permettant de retirer les marchandises à son nom.

Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque ne pas être rembourser 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.

3.2. Les garanties bancaires internationales

Les garanties bancaires sont nées de la pratique du commerce international. Leurs apparitions sont une conséquence du passage d'un marché mondial vendeur, à un marché mondial acheteur, d'une part, et de la complication des transactions, d'autre part.²⁹

3.2.1. Définition

Est une garantie donnée par une banque(le garant) en faveur d'un bénéficiaire (le garantit) par laquelle la banque s'engage envers ce dernier, à payer une somme définie en cas ou un tiers ne fournit pas une prestation, un bien ou un événement donné.³⁰

En effet les cautions et les garanties bancaires appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire. Dans le cadre des garanties de marché, il s'agit d'un engagement écrit de la banque du fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci, en faveur d'un bénéficiaire (l'acheteur ou l'importateur).

²⁹ VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P29.

³⁰ <http://www.trader-finance.FR/lexique-finance/definition-lettre-G/garantie-bancaire.html> consulté le 10/04/2018.

3.2.2. Les formes de garanties

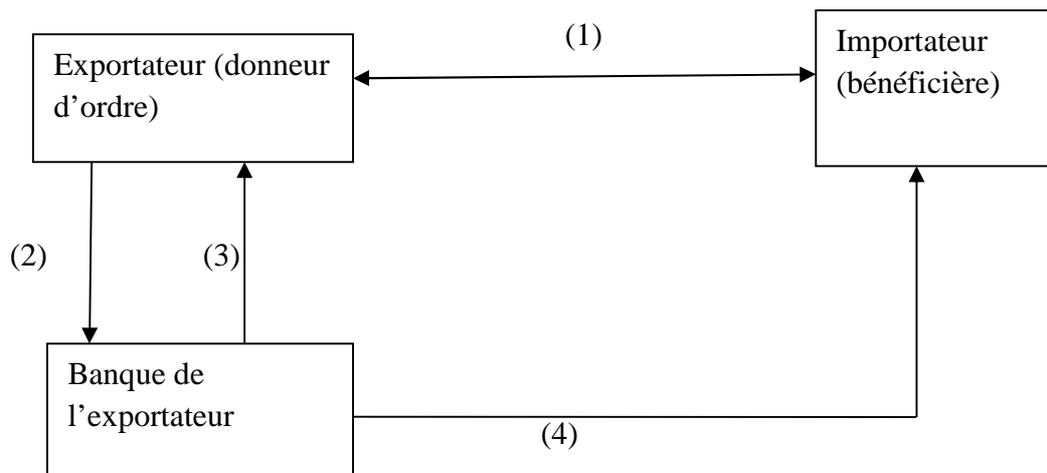
Les différentes formes de garanties bancaires que l'on rencontre dans le commerce international peuvent être identifiées par deux formes.

3.2.2.1. La garantie directe

Ce type de garantie est établi par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger.³¹

Le schéma de mise en place d'une garantie directe est dressé ci - dessous :

Figure N°6 : la mise en place d'une garantie directe



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie directe se fait selon ceci :

- (1) : contrat commerciale ;
- (2) : demande d'émission de garantie ;
- (3) : accord de garantie ;
- (4) : envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque).

3.2.2.2. La garantie indirecte

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur / bénéficiaire (banque notificatrice) ou elle peut également chargée d'être la

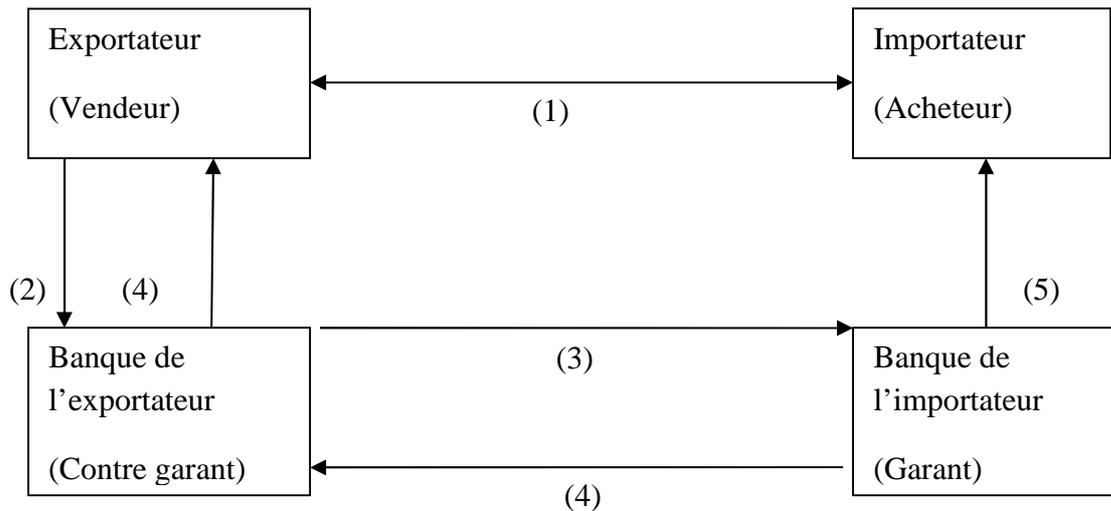
³¹ LEGRAND(G) et MARTINI(H) « commerce international », Dunod, Paris, 2008.

garantie (banque émettrice) ; et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou banque contre garante.³²

Schéma de déroulement d'une garantie indirecte est dressé ci- dessous :

Figure N°7 : la mise en place d'une garantie indirecte

Par contre si la garantie indirecte est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur.



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie indirecte:

- (1) : contrat commerciale ;
- (2) et (3) : demande d'émission de garantie ;
- (4) : accord de garantie ;
- (5) : envoie de la lettre de garantie (engagement de la banque).

3.2.3. Les principales sortes de garanties bancaires

La pratique de commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer, correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale.

³² ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Édition Méta, Paris 1990, P88.

3.2.3.1. La garantie de soumission (bid bond)

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.³³

3.2.3.2. La garantie de restitution d'avance

Les conditions de paiements de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un compte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance, en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15% ; elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.³⁴

3.2.3.3. La garantie de bonne exécution

Appelée également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées. En général cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur de contrat, elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat. Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.³⁵

³³ AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.66.

³⁴ CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997, P781.

³⁵ ROSSI-T (1990), op. Cite, P93.

3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », Cette garantie est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Ceux-ci à l'effet de pouvoir pallier ou remédier à toutes mauvaises fournitures livrées. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat. C'est pourquoi la garantie bancaire dite "de retenue de garantie", ou de "dispense de retenue de garantie" intervient pour mettre fin à la rétention du montant, et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance. Cette garantie s'annule à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.2.3.5. La garantie d'admission temporaire

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera 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. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. 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.

En fin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer entre :

- Les garanties couvertes, par lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie ;
- Et les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision.³⁶

A travers ce chapitre nous avons pu aborder des éléments essentiels au commerce international à savoir le financement par encaissement simple et documentaire ainsi que la domiciliation bancaire, tout en abordant les garanties et les risques auxquels sont confrontées les opérations import-export.

Dans le prochain chapitre nous reviendront sur ces différents éléments afin de mieux comprendre leurs mécanismes.

³⁶ CHARLES-M (1997), op. Cite, P791.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Pour mieux comprendre les techniques de financement des importations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du service commerce international de l'agence BDL 153 qui a pour but de comparer le traitement de deux techniques de financement à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire.

A cet effet nous, traiterons d'abord le déroulement de deux opérations de financement des importations, la première est effectuée par crédit documentaire et la deuxième par remise documentaire. Enfin nous allons réaliser une comparaison et nous essayerons de ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux modes de financement.

Section 01 : présentation de la BDL 153 Akbou

1.1. Historique et présentation de la banque de développement local

La BDL a été créée par décret du 30 avril 1985 à partir des structures et activités du réseau de crédit populaire algérien (cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 890 000 comptes clientèles).

Dotée d'un capital entièrement souscrit par l'Etat. La BDL est habilitée à effectuer toutes les opérations de banque classique et spécialement chargée de financer :

- ❖ Les entreprises économiques locales et de façon générale le secteur PME/PMI ;
- ❖ Crédit à la promotion immobilière ;
- ❖ Crédit immobilier ;
- ❖ Le prêt sur gage.

Dispose de 153 agences sur le territoire national, dont 05 agences de prêt sur gage et de 3590 agents

Leur capital social passé de 7.14 à 13.390 milliards de dinars algériens en 2003 et avec un total bilan de 134 milliards de dinars en 2001, en 2002 un total de 143 milliards de dinars.

Elle a octroyé plus de 49 milliards de dinars en 2001 et plus de 58 milliards de dinars en 2002, avec un résultat brut de la première année de 453 millions de dinars et 503 millions de dinars en 2002.

1.2. Présentation de l'agence d'accueil BDL 153 :

L'agence BDL 153 a été créée en 2007 située à Akbou rue SI LARBI TOUATI.

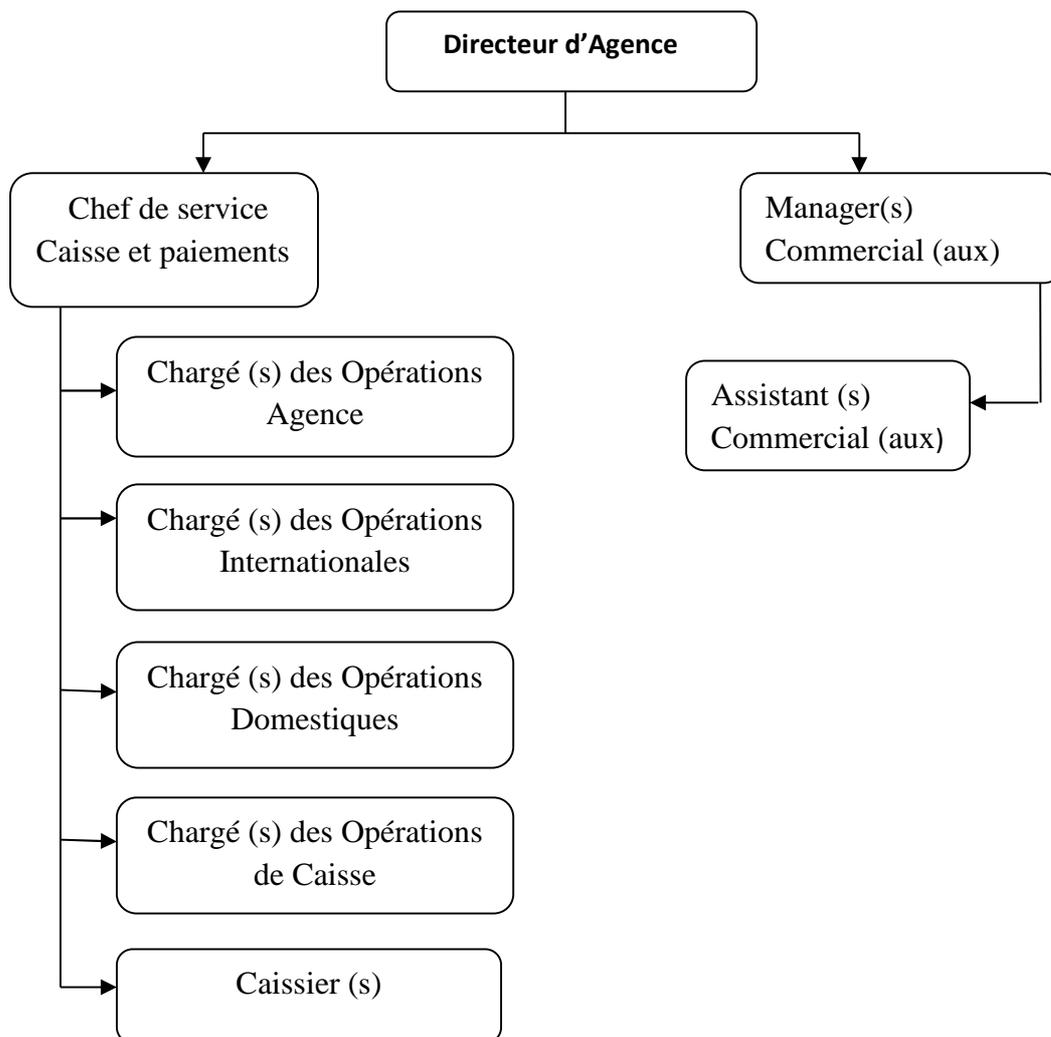
Avec un effectif de 23 employés travaillent avec patience en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BDL 153 garde son harmonie et essaye d'offrir les meilleures présentations de services à ses clients. Elle gère environ 4000 comptes dont une part appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

1.3. Rôle du service étranger

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence :

- ❖ Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accreditif, ou de toute information la concernant.
- ❖ Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle.
- ❖ Gérer les échéanciers de manière à assurer les paiements à bonne date.
- ❖ Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge.
- ❖ Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.
- ❖ Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- ❖ Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL



Source : données de la BDL.

Figure n°08 : Organigramme de la BDL 153 Akbou

Section 2 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire

Le dossier que nous avons choisi de traiter, s'agit d'une opération d'importation d'amplificateur de courant 2000A+cartes de test+câbles de tests, ou le moyen de paiement est le crédit documentaire au niveau de la BDL.

2.1. Ouverture de crédit documentaire

Les parties prenantes

Importateur : Eurl EPSS.

Exportateur : OMICRON Electronics GmbH.

La banque émettrice : BDL (agence 153) d'Akbou.

La banque confirmatrice : UniCredit Bank Austria AG, Schttingasse 6-8, 1010Wien, AT.

Le 07 novembre 2016, l'importateur a signé le contrat avec l'exportateur, pour une :

Marchandises de nature : amplificateur de courant 2000A +cartes de test+câbles de tests qui doit être livré au plus tard le 20 décembre 2016.

Le montant de la marchandise est : 12 700 EUR.

Incoterm utilise : CPT 2000.

Lieu de destination : aéroport d'Alger.

Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable e vue.

La réalisation de cette opération se fait en fonction de différentes étapes.

2.1.1. Domiciliation du crédit documentaire

Le client doit d'abord effectuer une pré domiciliation :

En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.

En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'être sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilié, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client.
- Raison social
- N° d'identification fiscale
- N° de registre de commerce
- N° de la licence d'importation
- Nature de produit objet d'importation
- Tarif douanier
- N° de la facture pro forma ou le contrat commercial
- Montant et la devise de facturation

En quatrième et la dernière phase une fois la pré domiciliation est valide, une notification avis d'acceptation (voir annexe n° 01) est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigibles suivants :

- La demande d'ouverture d'une lettre de crédit dûment renseigné et signé par le client ;
- La facture pro forma pour lui attribuer le numéro de domiciliation ;
- La carte magnétique ;
- La mise à jour fiscale et para fiscale ;
- Bilan et tableau des comptes de résultat tels que déclarés à l'administration fiscale ;
- Le registre de commerce légalisé par la Centre Nationale du Registre Commerce CNRC ;
- Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

Ouverture de dossier de domiciliation

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque une demande de domiciliation (voir annexe n° 02), un contrat commercial ou tout document concernant :

- La facture pro-forma (voir annexe n°03).
- Taxe de domiciliation ou engagement d'importation : il s'agit dans notre cas d'un engagement d'importation (voir annexe n°04), puisque la marchandise importée est

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

destiné exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise, s'il s'agissait de marchandise destinée à être vendue en l'état, on utilisera une taxe de domiciliation.

Le banquier avant d'accepter l'ouverture de ce dossier doit s'assurer que :

- Le client ne figure pas sur la liste des « interdictions de domiciliation bancaire » transmises par les services des contrôles des changes de la banque d'Algérie via la direction générale adjointe des opérations internationales (DGA/OI) ;
- Le produit objet d'importation n'est pas suspendu et ne figure pas sur la liste des produits prohibés ;
- Le client dispose d'une surface financière et d'un compte courant au niveau de la BDL comme garantie de la solvabilité.

La reconstitution du dossier de domiciliation d'une opération d'importation dans notre cas se fait comme suit :

Nom de l'importateur: Eurl EPSS.

Objet : domiciliation d'une importation de marchandise.

Désignation : amplificateur de courant 2000A+cartes de test+câbles de tests.

Tarif douanier : 9030393000.

Provenance : Autriche.

Prix en devise : 12 700.00 EUR.

N° de la facture : N° SQ16-07248.

Date d'ouverture : 07/11/2016.

Le chargé du commerce extérieur va entamer le travail suivant :

Débité le compte client de la commission de domiciliation comme suite :

Tableau n°10 : constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000.00DA
Taxe (17%)	510.00DA
Total commission de domiciliation (TTC)	3150.00DA

Source : données de la BDL.

Crédité le compte produit : 3510.00 DA.

Après vérification de la recevabilité de la demande le chargé de commerce extérieur procède à :

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

- L'inscription du dossier sur le registre réglementaire ouvert à cet effet
- Ouverture d'une fiche financière qui porte les documents suivant : la facture pro forma dument domicilié, les avis de débit et de crédit, les correspondances avec le réseau, les documents qui atteste l'expédition de la marchandise, les attestations, le dossier adresser a la DGA /OI
- Ouverture d'une fiche contrôle qui porte les documents suivant : le message SWIFT (voir Annexe 05) d'ouverture et de règlement, le document douanier, avis de débit frais de domiciliation, avis d'ouverture, demande de domiciliation, engagement du client, facture définitive. Dans notre cas le crédit est margé à 100% :

Enregistrement comptable de l'opération

Le prélèvement du compte client en dinars d'une provision (dans notre cas le crédit est provisionné à 100%) destine à la couverture du crédit documentaire.

Débit compte client contre valeur en dinars de la facture : 1499584.25DA ;

Crédit compte provision pour Credoc le même montant : 1499584.25DA.

Tableau n°11 : Constitution de la commission d'ouverture

Désignation	Montant
Commission d'ouverture	3000.00DA
Taxe (17%)	510.00DA
Total commission d'ouverture	3510.00DA

Source : données de la BDL.

Crédit compte provision pour ouverture Credoc : 3000.00DA.

Tableau n°12 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3000.00DA
Commission d'ouverture	3000.00DA
Commission de règlement	3748.96DA
Commission d'engagement	3748.96DA
Frais Swift (fixe)	2500.00DA
Total hors taxe	15 997.92DA
Taxe (17%)	2719.64DA
Total des commissions	18 717.56DA

Source : réalise a partir des données de la BDL.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

En fin la banque a débité le compte client de la somme 1 499 584.25DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeur de 18 717.56DA

La valeur débitée total est de 1 518 301.81DA.

Le chargé de commerce extérieur appose le cachet de domiciliation sur la pro forma.

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL							
Agence AKBOU 153							
06	05	05	2016	4	10	00026	EUR
Domiciliation du : 24/11/2016							

Source : le système bancaire BDL.

Figure N°09: Le modèle de cachet de domiciliation (AGENCE AKBOU 153)

- Matricule de la wilaya de Bejaia : 06 ;
- Code agrément banque : 05 ;
- Code agrément du guichet : 05 ;
- Année : 2016 ;
- Trimestre : 4 ;
- Nature du produit : 10 (importation des marchandises) ;
- Numéro chronologique : 00026 ;
- Code de la monnaie de facturation : EUR.

Transmission de dossier au niveau centrale

A la réception de dossier, le chargé de l'envoi électronique dument mandate s'assure que le dossier contient les pièces suivantes :

- Le bordereau d'envoi assorti d'un numéro classification avec un numéro de repère ;
- La demande de crédit documentaire dument signée par le donneur d'ordre, le directeur d'agence, le superviseur du backoffice ;
- La facture pro forma domicile ;
- L'avis de débit, portant la constitution de la PREG ;
- Le registre de commerce ;
- La fiche de renseignement du client.

Le directeur annote les documents règlementaires exigibles à la domiciliation, avant leur transmission, de la mention « document conforme à l'originale tenu en nos guichets » et remet le dossier entier au chargé de l'envoi électronique pour transmission.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Le chargé de l'envoi transmet la demande du crédit documentaire par voie électronique accompagnée des documents sus cités une fois ces derniers scanner et compresser conformément au mode opératoire de transmission et de sécurité de l'information vers la direction générale adjointe chargée des opérations internationales.

Une fois la lettre de crédit est ouverte cette dernière envoie le message SWIFT d'ouverture à la boîte email du client.

2.1.2. L'ouverture de Credoc

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

Donc, après avoir domicilié l'opération ; le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de Credoc en faveur de l'exportateur y à la demande de l'importateur (Eurl EPSS) qui a rempli une demande d'ouverture du Credoc (voir annexe 06) à laquelle il a joint la facture pro forma déjà domiciliée, et fourni une provision à 100% du montant de la facture.

Sur la demande d'ouverture du Credoc, on trouve les mentions suivantes :

- Identification de l'importateur : le nom de l'importateur (raison sociale), numéro de compte ;
- Le type de Credoc irrévocable ;
- Identification de l'exportateur : le nom de l'exportateur, le nom de sa banque ;
- Le montant en devise soit : 12700.00EUR ;
- Le terme de vente CPT aéroport d'Alger (Algérie) ;
- Le nom de la banque domiciliataire à l'import (BDL, agence Akbou 153) ;
- Lieu de paiement ;
- Les différents documents exigés qui sont facture commerciale en 05 exemplaires, lettre de transport aérien à l'ordre de la BDL (voir annexe 07) certificat d'origine délivré par la chambre de commerce, certificat de conformité (voir annexe 08) , liste de colisage (voir annexe 09) , note de poids (voir annexe 10) ;
- Numéro de la facture pro forma et sa date : n° SQ-16-07248 du 07/11/2016 ;
- Date de validation du crédit : 21/02/2017 une durée de 90 jours à compter de la date d'ouverture ;
- Port ou aéroport d'embarquement : Vienna aéroport ;
- Transbordement : autorisé ;

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

- Expéditions partielles : non autorisées ;
- Port ou aéroport de destination : Alger aéroport ;
- En fin la signature de l'importateur.

2.1.3. Réalisation du crédit documentaire

Dés, la réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérification de sa conformité avec le contrat commercial, il devrait expédier les marchandises à l'aéroport de destination, puis remettre les documents exigés et justifiant son expédition de la marchandise à sa banque, qui le paye après leur vérification, les transmettre ensuite à la BDL par courrier.

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

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

2.1.4. L'apurement du dossier de domiciliation

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

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Ce schéma retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une opération d'un crédit documentaire entre l'importateur (Eurl EPSS) et l'exportateur (OMICRON Electronics GmbH).

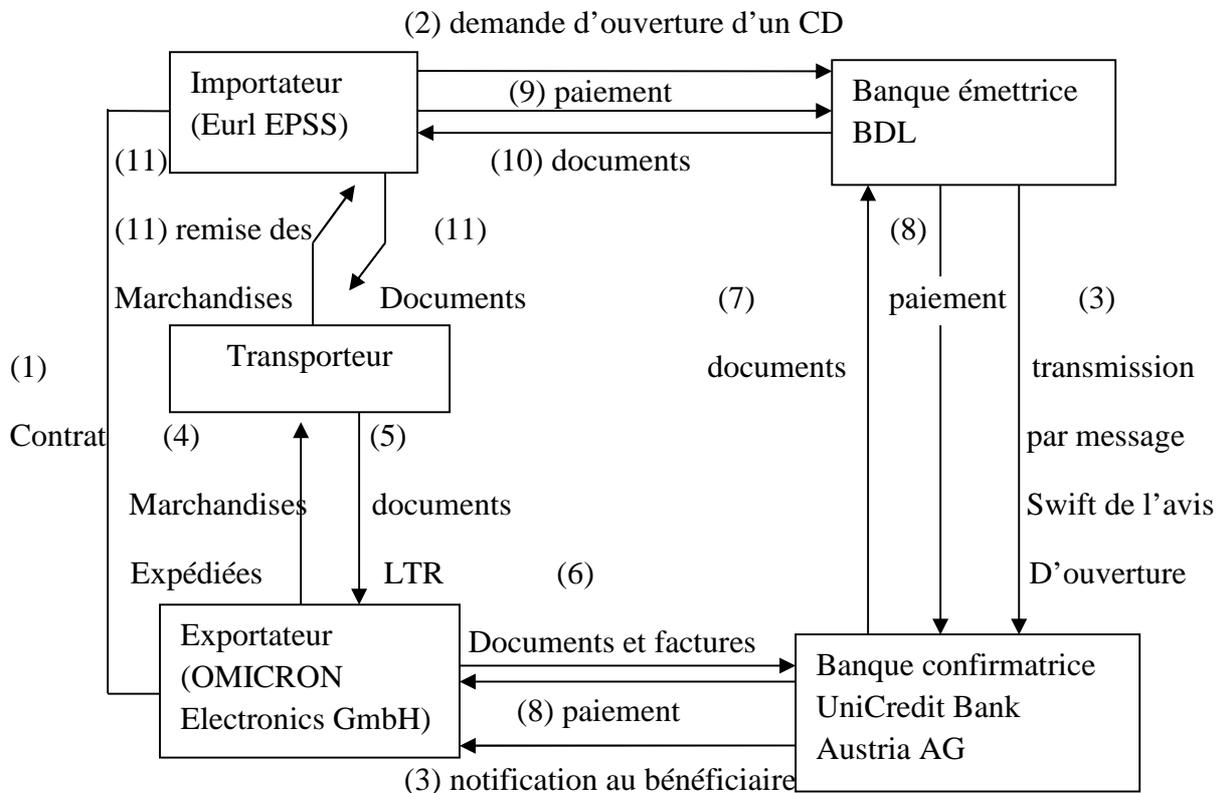


Figure n°10 : Déroulement du processus d'un crédit documentaire

Explication du schéma

(1) : l'importateur (Eurl EPSS) et le vendeur (OMICRON Electronics GmbH) concluent un contrat d'achat d'une marchandise, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

(2) : l'acheteur (Eurl EPSS) demande à sa banque (BDL) d'ouvrir un crédit documentaire en du vendeur (OMICRON Electronics GmbH).

(3) : la banque émettrice rédige un avis d'ouverture selon un message Swift dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, nature de la marchandise, les documents requis) et le transmet a la banque notificatrice (UniCredit Bank Austria AG).

(3) : la banque notificatrice (UniCredit Bank Austria AG) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

(4) : le vendeur expédie la marchandise selon l'incoterm CPT.

(5) : en contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (OMICRON Electronics GmbH) la lettre de transport aérien.

(6) : le vendeur (OMICRON Electronics GmbH) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice (UniCredit Bank Austria AG).

(7) : a la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (UniCredit Bank Austria AG) vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit et les transmet à la banque émettrice (BDL).

(8) : la banque notificatrice (UniCredit Bank Austria AG) procède au paiement de l'exportateur.

(9) : la banque émettrice (BDL) vérifie à son tour les documents, s'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse la banque qui a effectué le paiement au bénéficiaire (OMICRON Electronics GmbH).

(10) : la banque émettrice (BDL) remet les documents à l'acheteur (OMICRON Electronics GmbH) après satisfaction de ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.

(11) : l'importateur (OMICRON Electronics GmbH) est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Section 3 : le déroulement d'une opération de remise documentaire

Le dossier que nous allons traiter consiste en une opération de remise documentaire ou le contrat lies entre l'importateur algérien SARL bis et l'exportateur ixapack.

3.1. Identifications des parties

Identification de l'acheteur : SARL bis

Identification du vendeur : ixapack

Objet du contrat : le contrat a pour objectif l'acquisition d'une enveloppeuse à plis en x

Montant du contrat : 113000.00 EUR

Conditions de vente : CFR port d'Alger CCI 2010

Modalités de paiements : le paiement se fera de manière suivante : 20% du contrat sera payer a vue et 80% sera payer contre acceptation.

3.2. Ouverture de la remise documentaire

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettre les documents, l'importateur doit s'inscrire sur le site de pré-domiciliation sur site web de la BDL et complète les informations nécessaire.

En première phase le client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation.

En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe.

Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

En troisième phase l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demande de pré domiciliation qui comporte les cases suivantes :

- RIB client ;
- Raison social ;

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

- N d'identification social ;
- N de registre de commerce ;
- N de la licence d'importation ;
- Nature de produit objet d'importation ;
- Tarif douanier ;
- N de la facture pro format ou le contrat commercial ;
- Montant et la devises de facturation.

En quatrième et la dernière phase une fois la pré domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :

- une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
- une facture pro format ;
- un engagement d'importation signé par l'importateur ;
- la mise à jour fiscale et parafiscale ;
- le registre de commerce légalisé par le Centre National de Registre de Commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Après l'accord de chef de service, l'agent procède à l'ouverture d'un dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Constitution de la commission de la domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de la domiciliation, selon les écritures comptables suivantes :

Tableau N°13 : comptabilisation de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3000,00 DA
Commission d'acceptation	3000,00 DA
Taxe 17 %	1020,00 DA
Total commission de domiciliation (TTC)	7020,00 DA

Source : données de la BDL

Le compte client sera débité de 7020,00 DA lors de la domiciliation auprès de la BDL.

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandises il a exigés a son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- une traite ;
- connaissance (voir annexe 13) ;
- facture commerciale ;
- déclaration de conformité (voir annexe 14) ;
- liste de colisage (voir annexe 15) ;
- certificat de circulation des marchandises (voir annexe 16).

Une fois que la banque reçoit le pli par DHL, le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par rapport a leurs énumérations dans le bordereau d'encaissements de la banque remettante le banquier procède de la

Établissement d'une accusée de réception, vérification de la conformité des documents, domiciliation de la facture définitive et transmission des documents a l'importateur.

Après possessions des documents l'importateur (SARL BIS) procède au dédouanement des marchandises, l'importateur donne à sa banque un ordre de paiement

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence ;
- La copie de bordereau d'encaissement ;
- La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- L'ordre de virement de client ;
- L'ordre de transfert ;
- Formule 04 ;
- Le document douanier exemplaire déclarant ;
- Attestation de non impayé.

Tableau N°14 : comptabilisation de la commission du premier transfert

Désignation	Montant
Commission d'encaissement	2500,00 DA
Commission de transfert	6599.99 DA
Taxes 17%	1547,00 DA
Total commissions	10646,99 DA

Source : données de la BDL

Le compte client sera débité de 10646,99 da lors de la domiciliation de la BDL

L'importateur donne un ordre de transfert à sa banque pour un montant de 90400 (80% contre acceptation) :

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Constitution de la commission du deuxième transfert

Tableau N°15 : comptabilisation de la commission du deuxième transfert

Désignation	Montant
Commission d'encaissement	2500,00 DA
Commission de transfert	26539.43 DA
Taxe 17 %	5517.49 DA
Total commission	34556.92 DA

Source : données de la BDL.

La banque a débité le compte client pour le montant de 34556.92 da pour les commissions citées dans le tableau ci-dessous.

L'apurement du dossier de domiciliation :

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

- la facture définitive ;
- Des documents douaniers (D10) ;
- « la formule 04 ».

Le banquier après vérification de la conformité des documents il a apuré le dossier, et envois une déclaration d'apurement à la banque centrale.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Ce schéma retrace l'ensemble des étapes du déroulement de la remise documentaire entre l'importateur (SARL BIS) et l'exportateur (ixapack)

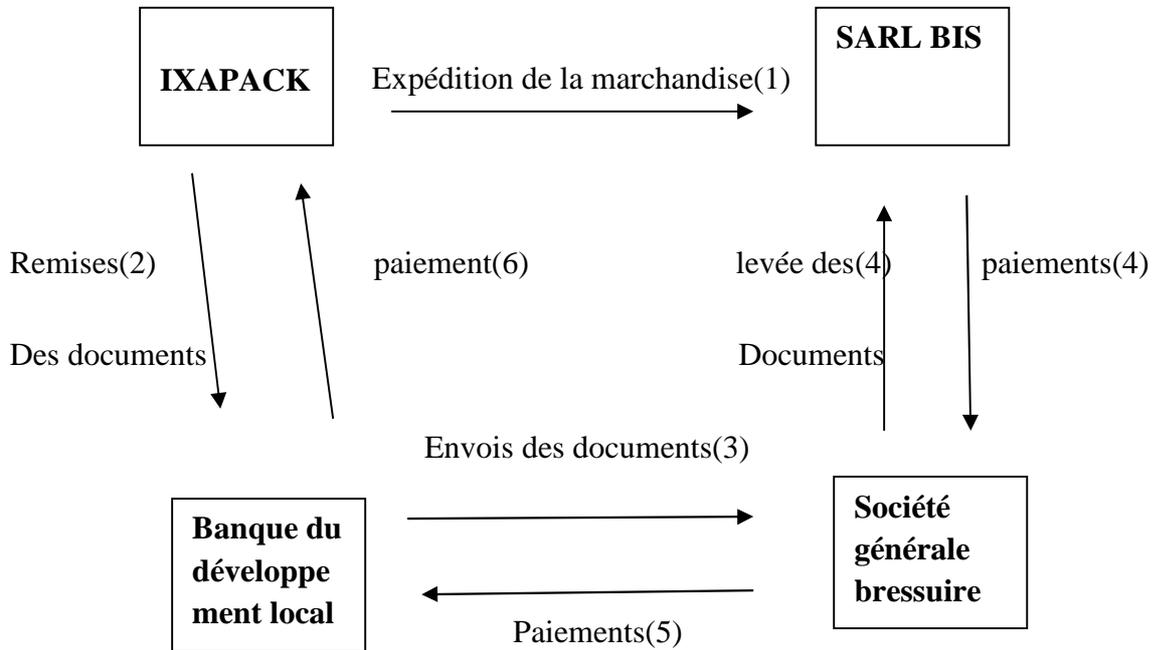


Figure n°11 : Déroulement du processus d'une remise documentaire

Explication du schéma

L'importateur (SARL BIS) et l'exportateur (ixapack) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise

- (1) L'exportateur (ixapack) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (SARL BIS) et fait établir des documents de transports et d'assurance à l'ordre de la banque.
- (2) Les documents sont remis à la banque remettante (société générale Bressuire).
- (3) La banque remettante transmet (société général Bressuire) les documents et la lettre d'instruction la banque de l'importateur (BDL).
- (4) La banque présentatrice (BDL) remet les documents à l'importateur (SARL BIS), contre paiement ou acceptation.
- (5) (6) La banque de l'importateur(BDL) procède au règlement de la banque (société générale Bressuire)

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Ainsi la banque société général Bressuire informe l'exportateur (ixapack) que le paiement a été effectuée en sa faveur. L'importateur (SARL BIS) présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

Section 04 : Etude comparative entre crédit documentaire et remise documentaire

Pour mieux estimer les outils les plus adaptés nous devons faire une comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans laquelle nous citons les principales différences entre ces modes de paiement.

4.1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le tableau comparatif ci-après nous permet de mieux expliquer les principaux composants, modes de réalisation, formes et la valeur des documents de Credoc et Remdoc, ainsi que les garanties et risques qui en découlent ces deux modes de financement.

Tableau n°16 : comparaison entre crédit documentaire et remise documentaire

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les intervenants		
Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire de la remise
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice	Banque remettante
Exportateur	Bénéficiaire	Donneur d'ordre
La pré domiciliation	<p>Etape1 : inscription du client ;</p> <p>Etape2 : identification du client ;</p> <p>Etape3 : demande de pré domiciliation ;</p> <p>Etape4 : validation et contrôle de la domiciliation.</p>	Les mêmes étapes que le crédit documentaire.
Les étapes de dossier de domiciliation bancaire	<p>1. attribution d'un numéro de domiciliation ;</p> <p>2. ouverture d'une fiche de</p>	Les étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour ces modes de

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

	<p>contrôle ;</p> <p>3. constitution de la commission de domiciliation ;</p> <p>4. apurement de dossier de domiciliation.</p>	<p>financement.</p>
La procédure de déroulement de l'opération	<p>1. l'ouverture de Credoc ;</p> <p>2. l'émission du Credoc ;</p> <p>3. la réalisation du Credoc.</p>	<p>1. constitution de dossier de Remdoc ;</p> <p>2. réalisation de la Remdoc.</p>
Modes de réalisation	<p>Par paiement immédiat (a vue) ;</p> <p>Par paiement différé ;</p> <p>Par acceptation ;</p> <p>Par négociation.</p>	<p>Contre paiement (a vue) ;</p> <p>Contre acceptation ;</p> <p>Contre acceptation et aval ;</p> <p>Contre lettre d'engagement.</p>
Formes	<p>Révocable ;</p> <p>Irrévocable ;</p> <p>Irrévocable et confirmé.</p>	<p>Remise simple;</p> <p>Remise documentaire.</p>
Les documents exigés 1. pour la domiciliation	<p>1. Imprimé d'inscription de pré domiciliation ;</p> <p>2. facture pro forma ;</p> <p>3. le registre de commerce légalisé par CNRC ;</p> <p>4. demande de domiciliation ;</p> <p>5. engagement d'importation ou une taxe de domiciliation ;</p> <p>6. NIF ;</p> <p>7. documents fiscaux et parafiscales.</p>	<p>Idem.</p>

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Pour l'ouverture du Credoc	<p>1/ facture pro format domiciliée ;</p> <p>2/ demande d'ouverture de Credoc ;</p> <p>3/ carte NIF ;</p> <p>4/ blocage du PREG a 100%.</p>	Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire.
Les documents exigés du fournisseur	<p>1/ facture commerciale ;</p> <p>2/ certificat d'origine ;</p> <p>3/ certificat de conformité ;</p> <p>4/ lettre de transport aérien ;</p> <p>5/ liste de colisage ;</p> <p>6/ note de poids.</p>	<p>1/ idem ;</p> <p>2/ certificat de circulation de marchandises ;</p> <p>3/ idem ;</p> <p>4/ connaissance maritime ;</p> <p>5/ idem.</p>
Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques.	Les documents à l'appréciation de l'importateur.
Les avantages/ les garanties	<p>Le Credoc est a l'initiative de l'exportateur ;</p> <p>Le Credoc est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois ;</p> <p>Le Credoc présente plus de garantie de paiement.</p>	<p>La Remdoc et en faveur de l'importateur ;</p> <p>La Remdoc exige l'existence d'un certain niveau de confiance ;</p> <p>La Remdoc est la plus souple que le Credoc ;</p> <p>La Remdoc n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques.</p>
Les inconvénients/ les risques	<p>Le Credoc est largement plus couteux ;</p> <p>Le Credoc exige de lourd procédure ;</p> <p>Sa réalisation est rigoureuse ;</p> <p>Risque de non paiement</p>	<p>Une garantie limitée ;</p> <p>Risque de non paiement pour l'exportateur ;</p>

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Source : réaliser a partir de données interne de la banque.

Tableau n° 17 : comparaison des commissions.

Ce tableau représente les différentes commissions pratiquées sur le crédit documentaire et la remise documentaire :

commissions	Crédit documentaire	Remise documentaire
Commission de domiciliation	3000.00DA	3000.00DA
Commission d'ouverture	3000.00DA	
Commission de règlement	0.25%	
Commission d'engagement	0.25%	
Commission de transfert		0.25%
Commission d'encaissement		2500.00DA
Commission d'acceptation		3000.00DA
Frais de SWIFT	2500.00DA	2500.00DA
Taxe sur la valeur ajoutée	19%	19%

Source : réalisé a partir de données interne de la banque.

Le tableau ci-dessus nous résume la différence et les concepts de ces modes de financement de commerce extérieur, à savoir le crédit documentaire et la remise documentaire.

Touts opérations de Credoc ou de Remdoc exigent un certain nombre d'intervenants pour assuré le bon fonctionnement dans des meilleures conditions.

Dans le cas du crédit documentaire l'importateur demande a sa banque d'émettre un crédit en sa faveur au profit de l'exportateur la banque émettrice accepte et réalise l'ouverture du crédit si les conditions sont remplies.et le transmet a la banque de l'exportateur qui l'informe par la suite de la réalisation du crédit documentaire.une fois que le bénéficiaire reçoit le Credoc par l'intermédiaire de sa banque il est exigés de présenter les documents nécessaires afin de bénéficier de l'engagements bancaire.

Tandis que dans la remise documentaire le vendeur (ixa pack) expédie les marchandises et remet à la banque ces documents dont l'acheteur a besoin pour prendre

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

possession des marchandises. Le vendeur donne a sa banque un ordre d'encaissement. la banque du vendeur transmet ces documents a la banque de l'acheteur (BDL) en lui enjoignant de ne les communiquer a l'acheteur que contre paiements ou (acceptation) , l'acheteur (SARL BIS) paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis et peut prendre possession des marchandises. la banque du vendeur crédite le compte de l'exportateur a réceptions des fonds.

Toutes opérations d'imports que se soit par crédit documentaire ou remises documentaire passent par une domiciliation électronique via le site web de la banque. Les étapes d'une domiciliation bancaire sont les mêmes pour ces deux modes de financements.

Les étapes d'un crédit documentaire sont différentes d'une remise documentaire, le Crédit documentaire donne lieu à l'ouverture du crédit, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités alors que la remis es donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du dossier. D'où il paraît clairement la complexité du traitement d'un Credoc.

Plusieurs modes de réalisations sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat. Premièrement pour le crédit documentaire : soit par réalisation a vue la banques émettrice assume l'obligation ,sur ordre de l'acheteur d'effectuer le paiement a vue au bénéficiaire ,sur présentation de documents conformes au crédit documentaire ; Par acceptation lors de la présentation des documents conformes dans le cadre d'un Credoc l'exportateur reçoit de la banque tirée une traite accepté a l'échéance fixée dans le contrat commercial ; Par paiement différé la banque émettrice s'engage au paiement a une date d'échéance a condition que les documents conformes soient présentés dans le délai de validité du Credoc ; Par négociation la banque avance les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite. Deuxièmement pour la remise documentaire elle peut s'effectuer contre paiement a vue la banque ne remet les documents a l'acheteur que contre paiement immédiat du montant de la facture. Contre acceptation la banque présentatrice ne remet les documents à l'acheteur que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Contre acceptation et aval : c'est l'acceptation de la traite par l'importateur en plus la banque a engagé à donner son aval. Ou contre lettre d'engagement : le paiement dans ce cas se réalise par l'engagement du client à payer la somme due, par rédaction d'une lettre d'engagement.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Il existe différentes formes pour réaliser ces deux modes de paiement. Pour le Credoc on trouve, le crédit documentaire révoqué : qui peut être modifié ou annulé à tout moment par l'importateur sans avertissement préalable, et il est rarement utilisé ; le crédit documentaire irrévocable : ce type de crédit est le contraire du premier il donne au vendeur une grande sûreté de paiement, et il comporte un engagement de la banque émettrice ; le crédit documentaire irrévocable et confirmé : il offre une double sécurité de paiement au vendeur auquel la banque confirmatrice ajoute son engagement à celui de la banque émettrice, il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des parties.

Toutefois la remise documentaire à deux formes à réaliser ; la première est la remise simple : ne comprend que les documents financiers qui sont les moyens de paiement (chèque ou la traite, lettre de change, billet à ordre etc....) la deuxième est la remise documentaire : c'est des documents commerciaux (facture, documents de transport etc....) avec des documents financiers (chèque, traite...).

Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire et la remise documentaire sont les mêmes. Cependant l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la démarche d'une remise documentaire, alors que dans le Credoc est une étape très importante qui nécessite des documents spécifiques.

Le client exige les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence qu'il y a est que : dans le Credoc la lettre de transport aérien est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (pour éviter que le client dédouane la marchandise sans payer le fournisseur). Par contre dans la Remdoc le connaissement est à l'ordre du client puisque la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client dédouane la marchandise et ne le paie pas.

Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place importante dans le commerce extérieur ils présentent des avantages et garanties, des inconvénients et risques pour l'importateur et l'exportateur.

Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'exportateur, alors que la Remdoc est en faveur de l'importateur qui exige un certain niveau de confiance, contrairement au Credoc qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'une opération faite pour la première fois ou lors d'une transaction très risquée.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Le Credoc présente une garantie de paiement pour l'exportateur qui consiste à l'engagement définitif de la banque dans la procédure, aussi que l'importateur est garanti du respect des conditions issues du contrat commercial, l'exportateur n'étant payé par la banque que s'il fournit les documents prouvant qu'il a respecté ces engagements.

Aussi la remise documentaire offre une garantie au vendeur, l'acheteur ne pourra pas dédouaner les marchandises à l'arrivée sans avoir au préalable réglé ou être engagé à payer le montant de la facture. Une technique souple, elle n'entraîne pas de formalité particulière pour l'acheteur, elle est simple et rapide, son coût est raisonnable, notamment lorsque on compare avec le crédit documentaire, il est plus onéreux suite à des commissions, et sa réalisation est très rigoureuse.

Tandis que la Remdoc présente des garanties limitées, les banques ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, ils sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur, elle présente différents risques : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur et si ce dernier ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents. L'exportateur devra alors à ses frais, le retard dans la livraison, et le risque de non paiement.

Dans le crédit documentaire le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises ont été bien expédiées par le vendeur, le Credoc est le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Remdoc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

Les commissions du crédit documentaire coûtent généralement plus chères que la remise documentaire.

4.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par crédit documentaire et remise documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas l'un avec Credoc l'autre avec Remdoc.

Afin que nous puissions déduire les coûts de commissions entre ces deux modes de financements pratiqués par la BDL. Nous avons fixé pour les marchandises un montant

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

25 000 euro pour un cours de 117 euro/da. Donc le cout de la marchandise en dinars 25 000* 117=2925000DA.

Tableau n° 18 : comparaison des commissions

Désignation	Le crédit documentaire	La remise documentaire
Montant	2925000 DA	2925000 DA
Commission de domiciliation	3000.00 DA	3000.00 DA
Commission d'ouverture	3000.00 DA	//
Commission d'engagement	7312.5DA	
Commission de règlement	7312.5DA	//
Commission de transfert		7312.5 DA
Frais Swift	2500.00 DA	2500.00DA
Commission d'acceptation	//	3000.00 DA
Total commission hors taxe	23 125.00 DA	15 812.5DA
Taxe 19%	4393.75 DA	3004.37DA
Total	27 518.75DA	18 816.87DA

Source : fait par nous même

A partir des résultats de ce tableau, nous constatons que le montant des commissions du crédit documentaire est de 27 056.25DA alors que le montant des commissions de la remise documentaire est de 18 500.62DA.

Ce qui fait que le crédit documentaire est plus cher que la remise documentaire cela s'explique par l'ensemble des commission pratiquer par la BDL au cours d'une opération d'importation par crédit documentaire. Alors que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même pour les deux cas.

Après avoir effectué notre stage au sein de la BDL d'Akbou, nous a permet de distinguer entre ces deux modes de financement. Le crédit documentaire relève une gestion administrative très lourde et offre une sécurité et garantie très sûr pour les contractants.

Par ailleurs la remise documentaire offre une gestion administrative plus légère que le crédit documentaire, ou il existe une certaine confiance entre les contractants par contre elle est moins sûr en question de sécurité et de garantie de paiement.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire chez la BDL

Au regard de ces résultats il n'apparaît aucun doute que le crédit documentaire est le moyen de financement des importations le plus efficace et le moins risqué, et sa contribution au financement domine celle de la remise documentaire.

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, ces transactions réalisés entre un pays et un autre engendrent une importante circulation de flux réel et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financements offrant un maximum d'assurance aux importateurs et exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs aux commerces extérieurs, et techniques de paiement et 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 au niveau de la banque BDL d'Akbou.

Nous avons traité en premier l'aspect théorique, où nous avons évoqué les documents usuels du commerce extérieur, les incoterms ainsi que les risques et les garanties recensés nous avons mis l'accent aussi sur le financement par encaissement simple et documentaire en passant par la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération de commerce extérieur permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au sein de l'agence 153 BDL d'Akbou nous avons constatés que :

- Que chacune de ces techniques de paiement représente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance des deux parties contractants.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise
- Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ces avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécurisé car il est obligatoire par la loi algérienne.

Conclusion générale

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'être plus prudents lors de la rédaction du contrat commercial de la transaction pour éviter tout risque et de solliciter les expertises des banques même au minimum de doute.

Références bibliographiques

➤ Ouvrages

- BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007.
- BERNET-R, « principes de techniques bancaire », 25ème Edition Dunod, Paris 2008.
- BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris 1999.
- LUC BERNET ROLLANDE, [« principes de technique bancaire », DUNOD édition 2004].
- CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997.
- DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.
- DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-éthique, 2002, France.
- DOUKH-A (2005).
- GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND(G) et MARTINI(H) « commerce international », Dunod, Paris, 2008.
- MORE-T, « Les enclosures », 1ere Edition Dunod, Paris 1996.
- NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005.
- OULOUNIS (S), « gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005.
- OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008.
- PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008.
- ROSSI-T, « La garantie bancaire à première demande », Édition Méta, Paris 1990.
- VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012.

- VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986.

➤ **Mémoires**

- AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.
- BLKHEIRE Sid Ahmed, Les différents modes de paiement, Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, Promotion 2009.
- CHAPDELIENE TEAMO.M, Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.
- Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, Université d'Oran, 2014.
- (k) kais et (L) lahdir « le financement du commerce international » mémoire master Bejaia 2015/2016.
- Makram ZOUARI, « l'appréciation des risques et spécificités liées a une opération d'importation et rôle de l'expert comptable », Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax – Expertise comptable, 2008.
- KHALDI (M) « le Crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion 2009.
- OYOUNE EKOMI.M, Le financement bancaire des opérations d'importations, Institut Privé de gestion, Promotion 2006.
- ZOURDANI S. « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », université de Tizi-Ouzou, 2012.

➤ **Autre documents**

- Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français

➤ **Les documents interne de la BDL**

- Documents interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.
- fascicule étranger de la banque.

➤ **Textes et lois**

- Article 54 du code de commerce algérien.
- Article n° 474 du code du commerce algérien.
- L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- Note n°17/2016/Direction Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés.
- Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.
- Article8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.
- Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

➤ **Sites internet**

<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849942ae0ca.pdf>. Consulté le 04 mars 2018.

<https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/incoterms-2010>. Consulté le 06 mars 2018.

<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849942ae0ca.pdf> . Consulté le 06 mars 2018.

<http://www.BDL.dz>. Consulté le 30/03/2018.

<http://www.trader-finance.FR/lexique-finance/definition-lettre-G/garantie-bancaire.html>. Consulté le 10/04/2018.

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Les différents types d'incoterms.	11
Tableau N°02 : Classement des incoterms par groupe.	13
Tableau N°03 : Les avantages et les inconvénients du chèque.....	22
Tableau N°04 : Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international.	25
Tableau N°05 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.	26
Tableau N°06 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre.....	27
Tableau N°07 : Les intervenants du crédit documentaire.	35
Tableau N°08 : Les différents modes de réalisation du crédit documentaire.	39
Tableau N°09 : Les intervenants dans la remise documentaire.	42
Tableau N°10 : Constitution de la commission de domiciliation.	55
Tableau N°11 : Constitution de la commission d'ouverture.	56
Tableau N°12 : Comptabilisation des commissions.	56
Tableau N°13 : Comptabilisation de la commission de domiciliation.	64
Tableau N°14 : Comptabilisation de la commission de transfert.	65
Tableau N°15 : Comptabilisation de la commission de transfert.	66
Tableau N°16 : Comparaison entre crédit documentaire et remise documentaire.....	68
Tableau N°17 : Comparaison des commissions.....	71
Tableau N°18 : Comparaison des commissions.....	75

Liste des figures

Figure N°01 : Les formes d'encaissements simples.	19
Figure N°02 : Le fonctionnement du système SWIFT.....	24
Figure N°03 : Modèle de cachet de domiciliation.	31
Figure N°04 : Le fonctionnement d'un crédit documentaire.	34
Figure N°05 : le fonctionnement d'une remise documentaire.....	40
Figure N°06 : la mise en place d'une garantie directe.	46
Figure N°07 : la mise en place d'une garantie indirecte.	47
Figure N°08 : Organigramme de la BDL 153 Akbou.	52
Figure N°09 : Le modèle de cachet de domiciliation (AGENCE AKBOU 153).....	57
Figure N°10 : Déroulement du processus d'un crédit documentaire.	60
Figure N°11 : Déroulement du processus d'une remise documentaire.....	67

Table de matières

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Introduction Générale 1

Chapitre I : Eléments fondamentaux du commerce extérieur

Section 01 : Les documents usuels du commerce extérieur 3

1.1. Les documents de prix..... 3

1.1.1. La facture pro format..... 4

1.1.2. La facture définitive 4

1.1.3. La facture consulaire 4

1.1.4. La note de frais 4

1.2. Les documents de transport 4

1.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) 4

1.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill) 5

1.2.3. Le duplicata de la lettre de voiture internationale (DLVI) 5

1.2.4. La lettre de transport routier 5

1.2.5. Le récépissé postal 5

1.3. Les documents d'assurance 5

1.3.1. La police au voyage 6

1.3.2. La police flottante ou d'abonnement	6
1.4. Les documents douaniers	6
1.5. Les documents annexes.....	6
1.5.1. Note de poids	6
1.5.2. Le certificat d'origine	7
1.5.3. Certificat de poids	7
1.5.4. Le certificat d'analyse.....	7
1.5.5. Le certificat sanitaire.....	7
1.5.6. Certificat vétérinaire	7
1.5.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique.....	7
Section 02 : Les incoterms.....	7
2.1. Définition des incoterms	7
2.2. Classification des incoterms	8
2.3. Les différents types d'incoterms.....	10
2.4. Les différents modes de classements des incoterms	12
2.4.1. Classement par le mode de transport	12
2.4.2. Classement par le type de vente.....	12
2.4.3 Classement par groupe.....	13
2.5. Les limite des incoterms	13
2.6. Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms	14

Section 03 : Les risques et les garanties du commerce extérieur	15
3.1. Généralités sur le risque.....	15
3.2. Classification des risques	15
3.2.1. Risque politique (risque pays).....	15
3.2.2. Risque de non paiement	15
3.2.3. Risque économique	16
3.2.4. Risque de change.....	16
3.2.5. Risque juridique	16
3.2.6. Risque technologique	16
3.3. Les garanties	17
3.3.1. Les principales garanties	17
3.3.1.1. La garantie de soumission (BID BOND).....	17
3.3.1.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)	17
3.3.1.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)	17
3.3.1.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance.....	17
 Chapitre II : Le financement des opérations du commerce extérieur	
Section 01 : Le financement par encaissement simple	18
1.1. Définition	18
1.2. Les types d'encaissement simple	18
1.2.1. Le chèque	19

1.2.1.1. Définition.....	19
1.2.1.2. Les intervenants de l'emploi de chèque	19
1.2.1.3. Les types des chèques.....	20
1.2.1.4. Avantages et inconvénients	21
1.2.1.5. Les mentions obligatoires.....	23
1.2.2. Le virement bancaire international « transfert ».....	23
1.2.2.1. Les types de virement international.....	24
1.2.2.2. Avantages et inconvénients	25
1.2.3. La lettre de change internationale (bill of exchange).....	25
1.2.3.1. Définition	25
1.2.3.2. Les types de la lettre de change	26
1.2.3.3. Avantages et inconvénients.....	26
1.2.4. Le billet a ordre (promissory note).....	27
1.2.4.1. Définition	27
1.2.4.2. Avantages et inconvénients.....	27
1.2.4.3. Les mentions obligatoires	28
Section 02 : Le financement par encaissement documentaire	28
2.1. La domiciliation bancaire	28
2.1.1. La pré-domiciliation électronique.....	28
2.1.2. La domiciliation bancaire	29

2.1.2.1. Définition de la domiciliation bancaire	29
2.1.2.2. Modes de réalisations de la domiciliation.....	30
2.2. Le crédit documentaire	33
2.2.1. Les intervenants du crédit documentaire	36
2.2.2. Les formes de crédit documentaire	36
2.2.2.1. Le crédit documentaire révocable	36
2.2.2.2. Le crédit documentaire irrévocable	36
2.2.2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	37
2.2.3. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire	37
2.2.3.1. Les avantages du crédit documentaire	37
2.2.3.2. Les inconvénients du crédit documentaire.....	38
2.2.4. Les crédits documentaires spéciaux.....	38
2.2.4.1. Le crédit revolving	38
2.2.4.2. Le crédit red clause	38
2.2.4.3. Le crédit green clause	38
2.2.4.4. Le crédit transférable	39
2.2.4.5. Le crédit adossé	39
2.2.5. Les modes de réalisations du crédit documentaire	39
2.3. La remise documentaire	40
2.3.1. Les intervenants de la remise documentaire	42

2.3.2. Les formes de remise documentaire	42
2.3.2.1. Documents contre paiement (D/P).....	42
2.3.2.2. Documents contre acceptation (D/A)	42
2.3.3. Les modes de réalisations de la remise documentaire	43
2.3.3.1. La remise des documents contre paiement (à vue)	43
2.3.3.2. Documents contre acceptation	43
2.3.3.3. La remise documentaire contre acceptation et aval	43
2.3.3.4. La remise documentaire contre lettre d'engagement	43
2.2.4. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	43
2.2.4.1. Les avantages de la remise documentaire	43
2.2.4.2. Les inconvénients	44
Section 03 : Les risques et les garanties bancaires internationales.....	44
3.1. Les risques bancaires internationaux	44
3.1.1. Risques documentaires	44
3.1.2. Risques de non paiement	45
3.2. Les garanties bancaires internationales.....	45
3.2.1. Définition	45
3.2.2. Les formes de garanties	46
3.2.2.1. La garantie directe.....	46
3.2.2.2. La garantie indirecte	46

3.2.3. Les principales sortes de garanties bancaires.....	47
3.2.3.1. La garantie de soumission (bid bond).....	48
3.2.3.2. La garantie de restitution d’avance.....	48
3.2.3.3. La garantie de bonne exécution.....	48
3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie.....	49
3.2.3.5. La garantie d’admission temporaire.....	49

Chapitre III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Section 01 : présentation de la BDL 153 d’Akbou.....	50
1.1. Historiques et présentation de la banque de développement local.....	50
1.2. Présentation de l’agence BDL 153.....	51
1.3. Rôle du service étranger.....	51
Section 02 : le déroulement d’une opération crédit documentaire.....	53
2.1. Ouverture de crédit documentaire.....	53
2.1.1. Domiciliation du crédit documentaire.....	53
2.1.2. L’ouverture de Credoc.....	58
2.1.3. Réalisation du crédit documentaire.....	59
2.1.4. L’apurement du dossier de domiciliation.....	59
Section 03 : le déroulement d’une opération remise documentaire.....	62
3.1. Identifications des parties.....	62
3.2. Ouverture de la remise documentaire.....	62

Section 04 : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire 68

4.1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire 68

4.2. Comparaison des commissions de crédit documentaire et de la remise documentaire

..... 74

Conclusion générale 76

Bibliographie

Annexes

Liste des Annexes

Annexe 01 : Avis d'acceptation.

Annexe 02 : Demande de domiciliation.

Annexe 03 : La facture pro-forma.

Annexe 04 : Engagement.

Annexe 05 : Le SWIFT.

Annexe 06 : Demande d'ouverture du Credoc.

Annexe 07 : Lettre de transport aérien.

Annexe 08 : Certificat de conformité.

Annexe 09 : Liste de colisage.

Annexe 10 : Note de poids.

Annexe 11 : La formule 4.

Annexe 12 : Facture définitive.

Annexe 13 : .

Annexe 14 : Déclaration de conformité.

Annexe 15 : Liste de colisage.

Annexe 16 : Certificat de circulation des marchandises.

Résumé

L'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays nécessite de maîtriser les procédures de financement et de choisir les moyens de paiements des opérations internationales les plus sécuriser. En effet plusieurs technique de paiement s'offre aux importateurs et aux exportateurs, tel que le crédit documentaire et la remise documentaire.

Notre objectif a travers cette étude est de montrer les exigences du contrat international, les techniques de paiements et de financements utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire le but est de vérifier leur coût, leur efficacité, leurs risques et d'analysé les résultats comparatifs entre ces deux modes de financements internationales, et cela en traitant deux opérations de paiement d'importation au niveau de la BDL : agence 153 d'Akbou.

Mots clefs : commerce international, importations, crédit documentaire, remise documentaire, la domiciliation bancaire.

Abstract

The organization of exchanges between two or several countries necessitate to control the financing procedures and to control the financing procedures and to choose the means of payments of the most secure international operations.in fact, several technics of payment offered to importers and exporters, such as the documentary credit and the documentary collection.

Our objective through this study is to show the exigency of the international contract, the technics of payments and financing which used, by securing on the document credits as well as the documentary collection the propose is to verify their cost, their efficacy ,their risks and to analyses the comparative results between these two kinds of internationals financing ,and that by treating two operations of importation payment at the BDL: agency of akbou.

We have conclude through our study that the documentary credit although it is more expensive and complex for the company , makes it possible to maximize the security of payements in international trade transaction.

Key words: international commerce, importation, documentary credit, documentary collection, bank direct debit.