

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université A. MIRA – Bejaia



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales de gestion

Département des sciences financière et comptabilité

Option : Finance d'entreprise

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de master en finance et comptabilité

Thème

**Financement du commerce extérieur : étude
comparative entre REMDOC et CREDOC
Cas pratique à la BADR agence 358 Akbou.**

Réalisé par :

BARACHE Wissam

HAMMACHE Foudil

Encadré par :

Mme Amia Nacira

Année universitaire : 2022 / 2023

Remerciements

*D'abord nous tenons à remercier, le bon Dieu de nous avoir permis
d'arriver*

*À ce jour, de nous avoir accordé la santé, le courage et la volonté
pour accomplir ce modeste travail.*

*Nous tenons à remercier notre promotrice Madame AMIA N. d'avoir
accepté de nous encadrer, et pour sa grande contribution et son aide
cruciale.*

*Nous tenons également à remercier les membres de jury d'avoir
accepté de siéger à notre soutenance.*

*Nous tenons à remercier tout le personnel de la banque BADR
d'Akbou, En particulier : M^r BOUDIBA B, M^r DJEDDOU S,
M^{me} MOUALI K, pour leurs aides*

*Merci également pour nos familles et à tous ceux qui ont contribué de
loin ou de près à l'élaboration de ce modeste travail.*

Dédicaces

Avec l'aide de Dieu, j'ai pu réaliser ce modeste travail que

Je dédie :

A mon père qui peut être fier, je te le dis père sans tes longues années de sacrifices et de privations pour m'aider je n'aurais pas atteint ce jour. Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent que tu m'as offert.

A la meilleure femme au monde, maman qui a œuvré pour ma réussite, par son amour, par son soutien, et tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie.

Reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

A mes très chères sœurs

Sonia, Nabila, Hanane, et à mes deux chers frères Ferhat et Samy ainsi que mes six neveux.

A mon cher mari qui m'a toujours soutenue durant mon cursus ainsi que ma belle famille

A mes chers grands parents et Nounou qui nous ont quittés

A toute ma famille loin ou proche

A mes chères amies

A mon binôme FOUJIL ainsi que sa famille.

Wissam

Dédicaces

Avec l'aide de Dieu, j'ai pu réaliser ce modeste travail que

Je dédie:

A mon père paix à son âme

*Maman chérie, Aucun mot n'est assez fort pour te remercier
de m'avoir donné la vie. Une vie que tu as rempli d'amour,
de joie, et de bonheur.*

A mes très chères sœurs Kika, Fazia, Yaya, Karima (paix à son âme)

A mes chers frères Nassim, Youcef, Nabil, Kiki

A mes chers neveux

A mes chers grands parents qui nous ont quittés

A toute ma famille loin ou proche

A mes chères amies

A ma binôme WISSAM ainsi que sa famille.

FOUDIL

Liste des abréviations

AGI : agrément général d'importation

BADR : banque d'agricole de développement rural

BCB : bon de cession bancaire

CREDOC : crédit documentaire

CFR: Cost and Freight coût et fret

CPT: Carriage Paid To

CIP: Centre International de Presse

CIF: Cost, insurance, freight (cout assurance, fret)

CNI : carte nationale d'identité

D10 : document douanier exemplaire banque

DEQ: delivered ex quay

DDU: Display Driver Uninstaller

DDP: Delivered Duty Paid

DAT : Freight analytics

DAP : Demande d'admission préalable

DAI : division international

DHL : Leader mondial du transport

DZD: dinar

EUR: euro

EXW: Ex- works

FOB: Free on board

FCA: financial conduct authority

FMI : Fonds monétaire international

FDI : Foreign direct investment

FORMULA : formule statistique de paiement

LTA : lettre de transport aérien

L'ICC : indice du cout de la construction

LTR : lettre de transport routier

LC : lettre de crédit

MT (700): Emission du Credoc

NIF : Numéro d'identification fiscale

OMC : Organisation mondiale du commerce

RPEG : Réseau parlementaire pour l'égalité des genres

RUU (600) : Règles et usances uniformes

REMDOG : remise documentaire

SNC : Société en nom collectif

SWIFT : Society for worldwide interbank financial telecommunication

V : vendeur

XIXE : 19° siècle

Liste des tableaux

Tableau 01: Les intervenants de la lettre de change et leurs documents.....	17
Tableau 02 : des quatre groupes d'incoterms	24
Tableau03 : Incoterms exclusivement aérien.....	25
Tableau 04 : Transport maritime.....	25
Tableau05 : Transport terrestre.....	26
Tableau 06 : Tous modes de transport.....	27
Tableau07 : Représentatif de la répartition des frais de logistique.....	28
Tableau08: constitution de la commission de domiciliation.....	65
Tableau09: comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation.....	65
Tableau10: constitution de la commission de domiciliation.....	71
Tableau11: constitution de la commission de domiciliation.....	71
Tableau 12 : comparaison entre Remise documentaire et le crédit documentaire.....	77
Tableau13 : Synthèse des résultats comparatifs.....	77

Liste des schémas

Schéma N°2 : Le crédit documentaire révocable.....	38
Schéma N°1 : Rôle des intervenants.....	39
Schéma N°3 : Déroulement du crédit documentaire.....	45
Schéma N°04 : Les participants d'une remise documentaire.....	50
Schéma N°5 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement...	51
Schéma N°6 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation	52
Schéma N°07 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire.....	53
Schéma N°8 : l'organigramme de l'agence BADR d'Akbou 358.....	61

Sommaire

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des schémas

Introduction générale 1

Chapitre I: Un aperçu sur le commerce extérieur

Section 01 : le cadre conceptuel du commerce extérieur et son évolution 4

Section 02 : Les incoterms et le contrat commercial international 23

Chapitre II: Les techniques de paiement à l'international

Section 01 : Le crédit documentaire..... 35

Section 02 : la remise documentaire 47

Chapitre III: Etude comparative entre crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la banque BADR Akbou

Section 01 : Présentation de la banque de l' agriculture et du développement rural (BADR). 59

Section 02 : Le crédit documentaire et la remise documentaire 63

Section 03 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire 73

Conclusion générale..... 80

Bibliographies

Annexes

Résumé

Introduction générale

Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Toutefois, cette évolution engendre un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour faire face à ces risques et assurer une sécurité aux différentes transactions, plusieurs moyens et techniques de paiement internationaux ont été mise en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une valeur primordiale. Elles précisent, entre autre, monnaie de facturation, les délais de paiement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

L'exportateur, s'il a envie d'acquérir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de recevoir son règlement de ses clients. Les exportateurs explorent le mode et la technique de paiement la plus adéquate, parmi tant d'autres. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour la plupart. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le deuxième veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut induire des résultats financiers et commerciaux graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon le client. A l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple et l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

Dans ce contexte, il est crucial de poser la question fondamentale pour laquelle nous chercherons à apporter des éclaircissements sur les nombreuses contraintes, parfois complexes, entourant la réalisation des transactions du commerce extérieur, qui semblent en apparence simples. Bien qu'il existe plusieurs techniques et modalités de paiement et de financement à disposition des opérateurs, toutefois, ce n'est pas facile de déterminer les plus adaptées et les plus avantageuses pour une opération d'importation ou d'exportation. Ainsi, l'objectif de ce travail est d'essayer de répondre à la problématique suivante :

Quelles différences existe-t-il entre le crédit documentaire et la remise documentaire en ce qui concerne le financement du commerce extérieur en Algérie ?

Afin de répondre à cette problématique, notre étude se concentrera sur l'exploration des éléments clés permettant de fournir des réponses aux questions suivantes :

- Comment peut-on distinguer entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?
- Comment la banque BADR procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation via les deux moyens de paiement crédit documentaire et la remise documentaire ?

La tentative de réponse à l'ensemble de ces questions, impose l'articulation de deux hypothèses

- L'utilisation du crédit documentaire est plus répandue que celle de la remise documentaire.
- Les entreprises préfèrent généralement utiliser le crédit documentaire pour les transactions de grande valeur et la remise documentaire pour les transactions de moindre importance.
- Les banques jouent un rôle crucial dans la facilitation des opérations de crédit documentaire et de remise documentaire en Algérie,

Afin de répondre aux questions posées, nous avons entrepris une démarche de recherche comprenant une étude théorique suivie d'une étude analytique. Pour cela, nous avons effectué une recherche bibliographique approfondie afin de mieux comprendre notre problématique, de définir les objectifs de notre analyse et d'acquérir une connaissance approfondie des aspects théoriques liés au commerce international, le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont les principaux axes de notre analyse.

Par la suite, nous avons réalisé une analyse sur le terrain pour collecter des données au sein de la banque **BADR d'Akbou agence 358**. Cette analyse nous a permis d'obtenir des informations concrètes sur la façon dont le crédit documentaire et la remise documentaire mis en œuvre au sein de la banque afin de financer les transactions du commerce internationale.

Suivant cette méthodologie, nous avons structuré notre travail en trois chapitres, dont le premier parle du cadre conceptuel du commerce extérieur et son évolution, les moyens de paiement et les documents usuels à l'internationale ainsi que les documents usuels du commerce extérieur et les incoterms et l'évolution du commerce extérieur en Algérie. Le deuxième chapitre examinera les différentes techniques de paiement à l'international (crédit documentaire et remise documentaire). Enfin, le troisième chapitre qui représente notre cas pratique qui portera sur une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Chapitre I

Un aperçu sur le commerce extérieur

Le commerce international occupe un rôle stratégique dans l'économie mondiale, procurant un volume croissant de transactions. Les banques interviennent dans ces transactions commerciales en fournissant aux opérateurs des techniques et des instruments de paiement pour garantir un meilleur déroulement.

Dans ce contexte, multitudes instruments de paiement peuvent être utilisés pour faciliter les opérations commerciales, en fonction des partenaires impliqués dans l'échange. Les transactions internationales sont actuellement financées par des techniques qui offrent une garantie et une sécurité aux opérateurs malgré leur éloignement géographique. Ces transactions sont régies par des règles établies par la Chambre de commerce internationale (CCI) afin d'uniformiser les pratiques commerciales entre les pays.

Les modes de financement du commerce international sont extrêmement liées aux termes de vente internationale, connus sous le nom d'Incoterms. Ces termes définissent la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises et sont souvent source de conflit. Une fois les obligations des parties définies, il est indispensable de veiller à l'exécution conforme de ces obligations en faisant recours aux documents commerciaux nécessaires.

En ce qui concerne l'Algérie, que ce soit pour les importations ou les exportations, les contractants doivent maîtriser le concept de domiciliation bancaire, qui constitue un élément fondamental préalable à toutes les opérations commerciales internationales (à quelques exceptions selon la réglementation algérienne).

Afin d'approfondir nos connaissances sur le commerce international, nous avons organisé ce présent chapitre comme suit : une première section vise à définir le commerce international, son origine et son évolution. Une deuxième section consacrée contrats du commerce international et les Incoterms.

Section 01 : le cadre conceptuel du commerce extérieur et son évolution

1. Définition du commerce extérieur

Le commerce international peut être défini comme étant l'échange de biens, de services et de capitaux entre les pays. Il comprend les activités d'importation, d'exportation et de négoce transfrontalier, ainsi que les investissements directs à l'étranger. Le commerce international favorise la spécialisation des pays dans la production de biens et de services pour lesquels ils ont un avantage comparatif, et permet d'accéder à une plus grande variété de produits et de stimuler la croissance économique. Voici quelques définitions du commerce extérieur :

Selon l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)**¹: "Le commerce international est l'échange de biens et de services entre les pays. Il s'appuie sur des exportations et des importations, qui sont les composantes essentielles du commerce international."

D'après la **Banque mondiale**²: "Le commerce international est l'échange de biens et de services à travers les frontières nationales. Il comprend les exportations et les importations de biens tangibles tels que les produits manufacturés et les matières premières, ainsi que les services tels que les transports, le tourisme, les services financiers et les services informatiques."

Une définition du commerce international attribuée à **Paul Krugman**³, lauréat du prix Nobel : "Le commerce international est l'échange de biens et de services entre les individus, les entreprises et les gouvernements de différents pays, qui va au-delà des frontières nationales et qui implique des transactions internationales."

Ces définitions mettent en évidence l'idée d'échange de biens, de services et de capitaux au-delà des frontières nationales, et soulignent l'importance du commerce international dans le développement économique des pays.

1.1 L'importation et l'exportation

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).⁴

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

¹OMC. (2021). "Qu'est-ce que le commerce international ?". Consulté le 7 juin 2023, à partir de

² Banque mondiale. (2020). "Commerce international". Consulté le 7 juin 2023, à partir de <https://www.banquemondiale.org/fr/topic/trade>

³ Krugman, P. (1992). "Les sources de la croissance économique dans une économie interdépendante". *Économie et prévision*, 106(5), 3-17.

⁴ <http://economie.trader-finance.fr/importation/>

Pour **P. Krugman et M. Obstfeld**⁵: "L'importation est l'achat de biens ou de services par un pays en provenance d'autres pays. L'exportation est la vente de biens ou de services par un pays à d'autres pays."

Quant à **J.Sloman et A.il Wride**⁶définissent les importations et les exportations comme suit : "L'importation se réfère à l'achat de biens et de services en provenance de pays étrangers pour être utilisés dans le pays importateur. L'exportation, en revanche, désigne la vente de biens et de services produits dans un pays à des pays étrangers."

On déduit de ce qui précède que le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde.⁷ Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international essaient d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés. Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Adam Smith explique l'échange entre les pays en s'appuyant sur les différences de coûts de production, en comparant les coûts absolus : un pays choisit d'importer un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation.

Afin de défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre en 1776 qu'un pays ne devrait pas hésiter à acheter à l'étranger ce que les producteurs étrangers peuvent produire à un coût inférieur à celui des producteurs nationaux. Le pays qui vend un produit à un prix plus bas possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith soutient alors que le pays devrait se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste à l'étranger.

⁵ Krugman, P., & Obstfeld, M. (2015). *International Economics: Theory and Policy* (10th Edition). Boston, MA: Pearson.

⁶Sloman, J., & Wride, A. (2020). *Economics* (10th Edition). Harlow, UK: Pearson.

⁷MINON : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994

2.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits. L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire. Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.⁸

2.3 La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce. Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

2.4 Paradoxe de W. Léontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels). Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

⁸<http://www.lemonde.fr/>

2.5 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation. Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention. Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit.

- Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché, les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé, le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur.

- Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série, le prix de vente diminue, de nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent, des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.

- Troisième phase, maturité : Le produit se banalise, la production devient intensive en travail non qualifié, la consommation du bien devient courante, les firmes se livrent à une concurrence par les prix, le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.

- Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît, le marché se trouve en surcapacité, la production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

2.6 La théorie de l'écart technologique

Poser qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart

technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.⁹

3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.¹⁰

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international

Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

3.1 Les rôles de la CCI

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.

⁹<http://www.glossaire-international.com>

¹⁰<http://www.iccwbo.org/about-icc/>

- L'institut des droits des affaires internationales

3.2 Développement des échanges extérieurs

Le commerce mondial a connu un essor sans précédent depuis la seconde guerre mondiale (2 x supérieur à celui de la production). Cela a entraîné une ouverture plus grande des économies. L'ampleur des échanges rend les pays dépendant du reste du monde et leur créer des contraintes quant à leur politique économique amenées. Tous les pays ne participent pas de manière équitable au commerce mondial qui profite aux pays riches.

Entre 1948 et 2005 les exportations mondiales ont connu une forte croissance (elles ont été multipliées par 175). Pendant les 30 glorieuses le commerce mondial augmente à un rythme annuel de 10%. Les 2 chocs pétroliers 1973 et 1979 ont ralenti la croissance économique qui a provoqué un ralentissement des échanges aux internationaux. Depuis les années 1980, les exportations mondiales ont repris leur croissance. La forte progression des échanges s'explique par 5 raisons principales :

- Les progrès dans le domaine des transports ;
- L'apparition et le développement des TIC ;
- Développement des firmes multinationales ;
- Recherche de débouchés ;
- Baisse des barrières douanières de 1948 à 2005, la répartition géographique du commerce international montre une domination des pays industrialisés.

On note le déclin de l'Amérique du nord, la forte croissance de l'Europe occidentale et de l'Asie. Entre 2003 et 2005, l'Asie, le Moyen-Orient et les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que l'Amérique du sud se sont montrés particulièrement dynamique : croissance de leurs exportations l'Amérique du nord et l'Europe ont connu un ralentissement de leurs exportations.¹¹

4. Les documents usuels du commerce extérieur

Les opérations du service commerce extérieur 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

¹¹Inclue les prévisions en recettes(recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses),et en dépenses(le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

et exigés par l'acheteur, et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en quatre catégories : les documents de prix, document de transport, document d'assurance et les documents annexes.

4.1. Les documents de prix

- **La facture pro forma¹²**

Elle est née après consultation entre l'acheteur et le vendeur, elle représente une simple offre de prix. Celle-ci permet à l'importateur d'accomplir certaines formules administratives : la domiciliation, ouverture d'une ligne de Credoc. Elle doit indiquer obligatoirement : les noms et adresses des deux parties, la date d'établissement, le montant, la durée de validité.

- **La facture définitive (commerciale)**

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro-forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

- **La facture consulaire**

C'est la facture définitive visée par le consulat du pays de l'importateur installé chez l'exportateur. Ce visa a pour objet d'authentifier et d'affirmer l'existence de l'exportateur sur le territoire de sa circonscription.

- **La note de frais**

L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

4.2 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 maritime.

¹²MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002, P 226

4.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading)

Le transport maritime demeure le mode de transport prédominant en termes de volume pour le commerce de marchandises. Les compagnies maritimes se sont regroupées en conférences, groupes ou consortiums afin d'optimiser l'exploitation des différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation vers de nombreuses destinations. Dans ce contexte, le connaissement maritime joue un rôle essentiel. Il s'agit d'un document clé qui établit la propriété des marchandises vis-à-vis du transporteur. Le connaissement est un document négociable, et un original signé par la compagnie maritime sera requis au port de destination pour retirer les marchandises expédiées.

4.2.2 La lettre de transport aérien (air way bill)

LTA Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (convention de VARSOVIE du 12 Octobre 1929). La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative, de plus, elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

4.2.3 La lettre de transport routier (truck waybil) LTR¹³

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur,

4.2.4 Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI (rail waybill)

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la

¹³NAJI ; « le commerce international : théories, techniques et applications, édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, p 262

surcharge" duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

4.2.5 Récépissé postal (bulletin d'expédition)

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 marchandise.

4.2.6 Document de transport combiné FIATA (multimodal)

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

4.3 Document d'assurance

Ce sont des documents délivrés par les compagnies d'assurance pour assurer les marchandises en provenance ou à destination de l'étranger contre les risques énumérés dans le contrat. Les principaux types de documents d'assurance sont :

4.3.1 La police d'assurance

La police d'assurance C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe des différentes polices d'assurance : la police de voyage, La police flottante ou police d'abonnement, la police à alimenter, la police tiers-chargeur.

4.3.2 Les certificats d'assurance

Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée

4.3.3 L'avenant d'assurance

Toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des cases) doit faire l'objet d'un avenant. C'est un acte écrit constatant la modification apportée a

clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

4.4 Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur a sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 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 dédouanée.

4.4.1 Les documents 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.

4.5 Les documents les plus utilisés sont

4.5.1 Le certificat d'origine

C'est un document destiné à servir de preuve quant à la provenance ou l'origine de la marchandise. Il est établi soit par l'administration du pays d'exportation ou un organisme officiel sel que la chambre de commerce.

4.5.2 La note ou certificat de poids

Il s'agit d'un document destine à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Elle est émise par un organisme officiel ou peseur jure.

4.5.3 La liste de colisage

Il est plus exhaustif que la note de poids. Il fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque, contenu...).

4.5.4 Le certificat sanitaire

Il atteste de la bonne qualité de certaines marchandises comestibles. Il est établi et signé par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

4.5.6 Le certificat d'analyse

Il est utilisé le plus souvent pour les produits pharmaceutiques, il est établi par un expert ou un laboratoire pour attester de la composition et de sa contenance.

4.5.6 Le certificat phytosanitaire

Il est établi en générales, pour attester de la conformité sanitaire des marchandises.

5. Les instruments de paiements

Il se trouve dans tout contrat commercial deux obligations impératives, à savoir de déterminer les conditions de livraison et de paiement. Ce dernier représente donc un acte indispensable au dénouement du contrat. Il résulte de l'entrée en créance qui n'est pas forcément lié au moment de livraison. Il existe quelques-uns instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accordé par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes besoins qu'à l'exportation.

Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

5.1 Le paiement à l'avance

Les modes de règlement sont choisies par l'exportateur.

En commerce international, ce sont les transferts de dépôts bancaires, ainsi que les instruments de crédit qui servent de moyens de règlement : lettre de change, billet à ordre.

Le choix entre ces différents moyens s'effectue en fonction de leur rapidité, leur coût et de la réglementation des changes des pays.

Les transferts internationaux sont libellés en monnaie nationale ou en devises étrangères. Les circuits bancaire utilisent sont plus complexes que lors des transferts entre résidents.

En effet, les transferts internationaux impliquent l'intervention des banques à l'étranger et nécessite une opération de change, si le paiement est fait en devises étrangères.

5.2 Le chèque

Le chèque est un instrument de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur

les crédits du titulaires, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.¹⁴

Les avantages et les inconvénients

Le chèque présente les avantages suivants :

- Il est très répandu et peu coûteux dans le monde ;
- Le risque peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- Une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré (l'importateur).

Ce mode de paiement présente toutefois quelques inconvénients¹⁵:

- La décision de virement appartient à l'importateur ;
- Le temps d'encaissement du chèque n'est pas maîtrisé, il est plus ou moins long ;
- Le chèque peut être volé, ou perdu ;
- Le statut juridique du chèque varie d'un pays à l'autre ;
- Le délai de recouvrement peut être long lorsque le chèque est libellé en devise si la banque tirée est très éloignée.

5.3 La lettre de change

Appelée également traite est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à un autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire qu'est en générale le tireur lui-même, dans la pratique le tireur souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.¹⁶

¹⁴ S. RACK, « Le petit Retz de la nouvelle finance », Retz, Paris, 1999, P 50.

¹⁵ V. MEYER, C. ROLIN, Op.cit, P 90.

¹⁶ BORONARD V, MASSABI-François M, PETITCJERC M, Poulain. E, Rosa-LONJON L, « Commerce international Technique et Management des opérations », 2ème édition, Bréal, Rosny, 1998, P 152.

Tableau 01 : Les intervenants de la lettre de change et leurs documents

Tireur	Ordre de payer	Tiré
<ul style="list-style-type: none"> • Fournisseur • Créancier • Exportateur • Bénéficiaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Facture+traite • Retour de la traite acceptée • Au profit de... 	<ul style="list-style-type: none"> • Client • Débiteur • Importateur

Source : Samia OULOUNIS, Gestion financière internationale, Office des publications universitaires, France, 2005, P 11.

Les avantages et les inconvénients

Cette lettre est caractérisée par certain avantage :

- L'exportateur garantit le paiement de sa créance ;
- Précise exactement le délai de paiement accordé ;
- Elle est facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ;
- Elle est transmise par endossement pour régler une dette.

Néanmoins elle comporte des inconvénients :

- Elle est peu répondue et utilisée ;
- Elle est transmise par voie postale. Donc son recouvrement peut être long ;
- Le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un avale bancaire au banquier de l'importateur.

5.4 Le billet à ordre

Le billet à ordre est directement émis par le débiteur (souscripteur) et envoyé au bénéficiaire, et aussi « c'est un écrit par lequel l'importateur (le souscripteur) s'engage à payer une somme déterminé à l'ordre de l'exportateur(le bénéficiaire), à l'échéance ou à vue si aucune échéance n'est mentionnée ».¹⁷

Ce dernier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

¹⁷Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998, P 181.

Les avantages et les inconvénients

Les avantages d'un billet à ordre sont présentés comme suit :

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur) ;
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

Parmi ces inconvénients :

- Le billet à ordre est émis à l'initiative de l'acheteur ;
- Le billet à ordre est soumis au risque d'impayé et de change.

5.5 Le virement SWIFT

Le virement SWIFT est l'instrument de règlement le plus couramment utilisé dans les transactions internationales. L'acheteur importateur donne l'ordre à sa banque de payer le vendeur exportateur par virement. Ce moyen de paiement est peu coûteux, rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), et sécurisé, éliminant le risque de non-paiement si le virement est effectué avant l'expédition des marchandises.

Le virement peut être effectué de différentes manières :

- Par courrier : l'ordre de virement est envoyé par la poste, ce qui peut entraîner des délais plus ou moins longs, réduisant ainsi son intérêt.
- Par télex : offrant une meilleure sécurité que le virement par courrier, mais avec l'utilisation du support papier qui comporte des risques tels que le manque de papier et la nécessité que le bureau de poste de réception soit disponible.
- Par le réseau SWIFT : un système privé d'échange de messages télématiques entre les banques adhérentes. Il s'agit d'un moyen très rapide, peu coûteux et sûr, garantissant l'absence de non-paiement si le virement est effectué avant l'expédition des marchandises.

Cependant, des inconvénients subsistent : l'initiative de l'ordre de virement revient à l'acheteur et il peut y avoir un risque de change dans le cas d'un virement en devises.

Les avantages du virement SWIFT sont les suivants :

- Sécurité : grâce à des procédures de contrôle sophistiquées telles que le cryptage des messages, l'accès sécurisé au système et la normalisation des messages pour éviter les erreurs et les malentendus.
- Rapidité et faible coût.
- Disponibilité et facilité d'utilisation, 24h/24 et 365 jours par an.

Parmi les inconvénients du virement SWIFT :

- Il ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition des marchandises.
- La décision de virement est prise en devise, ce qui expose l'entreprise au risque de change.
- Le virement, sans recours à une assurance-crédit ou à une garantie bancaire, ne garantit pas le paiement à l'échéance.

6. L'évolution du commerce extérieur en Algérie

L'objectif principal de la politique commerciale algérienne est de diversifier ses partenaires commerciaux sur le plan géographique. Cependant, la colonisation de l'Algérie par la France pendant plus d'un siècle et la relation exclusive avec ce pays n'ont pas favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était centrée sur le "détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires".

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier ses partenaires commerciaux uniquement pour le plaisir de la diversification. Les paroles du ministre du commerce de l'époque, qui déclarait que "l'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables", montrent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires garantissant les meilleurs avantages pour elle.

La période allant de 1980 à 2005 a été marquée par de nombreux événements dans la scène économique nationale, qui ont contraint les autorités algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation de paiement qui a marqué le début des années 1990 a conduit à un recours au FMI, qui a conditionné son aide à certaines mesures, notamment la libéralisation du commerce extérieur, considérée jusqu'alors comme une étape majeure dans le

processus de libéralisation. Ce pas en direction de la nouvelle donne économique mondiale libérale a favorisé les négociations avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.

6.1 La législation du commerce extérieur de l'Algérie¹⁸

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'état. Et à partir de là, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base du quelle il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'état aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.

Cependant, le texte¹⁹ législatif et réglementaire du commerce extérieur que les réformes²⁰ économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises.

En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'état en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient :

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions

¹⁸Inclue les prévisions en recettes(recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses),et en dépenses(le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

¹⁹Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

²⁰Rappelant que ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation des relations état/entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieur et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux.

offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91-37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

- **La réglementation du budget – devise**

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus. Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises²¹, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable²², mais son exécution est contrôlés à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et règlementaire²³.

- **La suppression du caractère obligataire du recours aux monopoles**

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

La modification de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'état sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de

²¹ L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

²² L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

²³ CF. l'instruction de la banque d'Algérie n° 01 – 89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations réalisables dans le cadre des budgets devises.

service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficacité économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'état est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole²⁴. De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution de l'objet attendu de cette modification.

- **Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs**

Ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources.

Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages (la participation dans le capital d'entreprises étrangères) aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

A ce stade, les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'état qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments,...). Les offices constituent un relais du marché national puisqu'il fournit pour le compte de l'état des informations nécessaires sur le marché national et international, afin de pouvoir d'arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

²⁴ Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

Section 02 : Les incoterms et le contrat commercial international

Lors du transport de marchandises d'un pays à un autre dans le cadre d'une vente à l'exportation, certains risques sont présents. La perte de la marchandise pendant le transit, les éventuels dommages qu'elle peut subir ou sa non-livraison peuvent avoir des conséquences juridiques. Étant donné que les frais de transport, d'entreposage et les primes d'assurance peuvent représenter une part importante des frais d'exportation, il est essentiel que les deux parties, à savoir le client et le fournisseur, soient clairement informées de qui assume les risques de perte ou de dommage pendant le transport de la marchandise, ainsi que des responsabilités financières qui en découlent.

1. Définition des Incoterms

Créer en 1936 par l'ICC les international commercial TERMS définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale. Les Incoterms proposent une codification pour identifier les transactions commerciales. Chaque modalité est donc codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison et d'acheminement. Leur utilisation n'est pas obligatoire, mais près de 90 % des opérations internationales s'y réfère ... Elles sont la référence en cas de litige auprès des tribunaux dans le commerce international. Les Incoterms concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne : la livraison des marchandises, la conclusion du contrat de transport, le transfert des risques entre l'acheteur et le vendeur, la présentation des documents de transport, le chargement et le déchargement des marchandises, l'accomplissement des formalités des marchandises douanières à l'export et à l'import, le paiement des droits et taxes.²⁵

Les INCOTERMS sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Ils désignent les conditions de vente internationales, et sont définis par la chambre de commerce internationale. Ils précisent les conditions de transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou aéroport (exemple : FOB Le Havre). Les Incoterms ne règlent pas le transfert de priorité qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.²⁶

2. Les principes clés

- Les incoterms (ou termes commerciaux) ont été élaborés par la chambre de commerce internationale afin d'éviter toute ambiguïté la répartition, entre acheteur et vendeur,

²⁵lfc-conseil.fr a été indexé pour la première fois par Google en August 2016

²⁶ GHISLAINELEGRAND, HUBERTMARTINI, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris,2009, P6.

des frais et de risques liés à l'acheminement des marchandises.

- On distingue deux catégories d'incoterms :
 - Vente au départ : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur.
 - Vente à l'arrivée : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.
- Les incoterms sont représentés par des sigles. Il est impératif de préciser, derrière le sigle de l'incoterm, un lieu géographique précis.
- Le choix de l'incoterm résulte de la négociation commerciale. Il doit tenir compte de pratiques commerciales sur un marché donné et des capacités organisationnelles de l'entreprise.

3. La démarche des incoterms

Tableau 02 : des quatre groupes d'incoterms

Groupe E		Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur	EXE...
Groupe F	Free ou franco	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.	FCA..., FAS..., FOB...
Groupe C	coût ou port	Le vendeur assume les coûts du transport principal, mais pas les risques	CFR..., FAS..., CPT..., CIP...
Groupe D	Delivered ou rendu	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal	DAR..., DES..., DEQ..., DDU..., DDP...

Source : Dunod, Paris, 2002(4^e édition) ISBN 2 10 0066499 8 Page 61

Répartition des frais et risque selon incoterm²⁷

- Selon le mode de transport

Tableau 03 : Incoterms exclusivement aérien

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
FOB	FOB airport...(name dair port of departure)	FOB aéroport (aéroport de départ convenu)	La responsabilité du vendeur prend fin en Livrant la marchandise au transporteur aérien à l'aéroport de départ désigné par l'acheteur.

Tableau 04 : Transport maritime

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
FAS	Free alongsi de ship (named port of shipme nt)	Franco le long du navire... (port d'embar quement convenu)	Le vendeur doit livrer la marchandise le long l'acheteur sans délai. A partir de ce moment l'acheteur doit supporter tous les coûts et risques De perte ou de dommage aux Marchandises.
CFR	C o st a n d fr e i g	Co ût et fre t (po rt de des tin	Le vendeur doit supporter les frais nécessaires au transport de la marchandise au lieu de destination désigné. Les risques de perte ou de dommage cessant d'être à sa charge à partir du moment où la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. Donc l'acheteur doit assurer ses marchandises pendant leur transport du port d'embarquement jusqu'au port de destination.

²⁷Mémoire fin d'étude (les technique et les moyens de paiement dans le financement du commerce international
Cas « ENIEM » Tizi Ouzou p17 p18)

	h t (named port of destina tion)	ati on co nv en u)	
CIF	Cost, insuran ce and freight (CFI)... (named port of destinati on)	Coût, assuran ce et fret (CAF)... . (port de destinati on convenu)	Aux obligations du vendeur défini au CFR s'ajoute celle de fournir à ses frais une assurance maritime couvrant les risques de perte ou dommage aux marchandises durant leur transport.
DAT	Delivered	Rendu au terminal	Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu.

Tableau 05 : Transport terrestre

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
DAP	Delivered at Land Frontier(named Place of delivery at Frontier)	Rendu frontière...(lieu de livraison convenu à la frontière)	L'exportateur aura rempli ses obligations lorsque la marchandise décrite dans le Contrat est arrivé à la frontière et remise à l'acheteur ou à son agent. Le transfert de risque et frais aura lieu à ce moment précis.

Tableau 06 : Tous mode de transport

Termes	Anglais	Français	Responsabilités
EXW	Ex. works... (ex. Factory, mill, Plantation Warehouse)	A l'usine... (A la mise, ex .magasin)	Le vendeur doit mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur devant l'établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques.
DDP	Delivered duty paid... (named place of destination in the Country of importation)	Rendu, droits acquittés. (lieu de destination convenu dans le pays d'importation)	Le vendeur doit livrer la marchandise, dédouanée, à l'acheteur ou à son agent au point nommé.
FCA	Free carrier (named point)	Franco transporteur... (point désigné)	Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre la marchandise entre les mains du transporteur au point convenu.
CPT	Fret ou port payé jusqu'à... (point de destination convenu)	Freight or Carriage paid to... (Named point of destination)	Le vendeur paie les frais pour le transporteur de la marchandise au lieu de destination convenu, cependant les risques d'avarie ou de perte de la marchandise, au cours du transport, sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.
CIP	Carriage and insurance paid to	Freight or Carriage and insurance paid to... (named point of destination)	Le vendeur a les mêmes obligations définies (CPT) mais en outre il doit fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou des apertes pendant le transport.

Il est important de souligner qu'en Algérie, l'assurance maritime doit être assurée par un organisme algérien. De ce fait, les incoterms CIF et CIP ne sont pas admis. En outre, au niveau des agences, on constate que les incoterms les plus employés dans la réalisation du

contrat de vente sont le FOB et le CFR.

4. La répartition des frais de logistique

Pour éviter les conflits qui peuvent exister entre l’acheteur et le vendeur, on va présenter le tableau suivant qui répartie les frais des parties contractants dans l’opération logistique.

Tableau 07 : Représentatif de la répartition des frais de logistique

Libelles	Départ usine	Transport principale non acquitté par le Vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais d’acheminement supportés par le vendeur jusqu’à destination		
		FC	FA	FO	CF	CI	CP	CI	DAT	DA	DDP
Incoterm/coût	EXW	A	S	B	R	F	T	P		P	
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l’usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré Acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane Export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au Départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport Principale	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance Transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V [#]	V	V
Manutention	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V

à l'arrivé											
Douane Import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post Acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement Usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

La source: <http://www.interex.fr/fr/methode/incoterms-2010>.

V : Coût à la charge de vendeur.

A : Coût à la charge de l'acheteur.

V# : Non obligatoire.

5. Quels Incoterms pour le transport Maritime ou transport aérien ?²⁸

Les incoterms utilisés pour le transport de marchandises maritime ou aérien sont les suivants :

- FAS (Free Alongside Ship)
- FOB (Free On Board)
- CFR (Cost and Freight)
- CIF (Cost, Insurance and Freight)

5.1 Quels Incoterms pour tous les types de transports ?

Les incoterms utilisés pour tous les modes de transports (Incoterms multimodaux) sont les suivants :

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- CPT (Carriage Paid To)

²⁸wiccservices.com a été indexé pour la première fois par Google en April 2021

- CIP (Cost, Insurance and Freight)
- DPU (Delivered at Place Unloaded)
- DAP (Delivered At Place)
- DDP (Delivered Duty Paid)

5.2 Quels sont les Incoterms les plus utilisés ?

Cette question revient souvent mais il est difficile d'apporter une réponse unique. Tout dépend de votre contexte ! Mais dans le cadre d'une boutique en ligne et de l'e-commerce l'incoterm les plus souvent utilisé est le DAP (Delivered At Place).

En effet, en tant que vendeur vous devez assurer les risques et les coûts de votre marchandise jusqu'à la destination finale. Par contre, les frais de douane et d'importation sont à la charge de votre client et donc du transporteur).

Dernière recommandation, pensez à bien faire figurer le type d'incoterm utilisé dans vos CGV en ligne, c'est une obligation !

5.3 Pourquoi utiliser les incoterms ?

Les règles Incoterms décrivent :

- **Les obligations** : Qui fait quoi entre le vendeur et l'acheteur, par exemple, qui organise le transit ou l'assurance des marchandises, qui doit donner les documents de transport, etc.
- **Les risques** : Où et quand le vendeur « livre » les marchandises, en d'autres termes, lorsque le risque est transféré du vendeur à l'acheteur.
- **Les coûts** : Quelle partie est responsable de quels coûts, par exemple les coûts de transport, d'emballage, de chargement ou de déchargement, et les coûts de contrôle ou de sécurité.

5.4 Comment trouver les bons Incoterms ?

Depuis 2011, il existe 11 Incoterms. Ils sont tous sous la forme d'un code à trois lettres. On peut les regrouper en deux groupes selon le mode de transport :

- Les Incoterms Transports Multi mode aux : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP
- Les incoterms Transports Maritimes ou Transports fluviaux : FAS, FOB, CFR, CIF

Concernant les aspects juridiques et contractuels, en cas de contentieux, c'est la version anglaise des notes explicatives et des obligations générales qui prime sur la version française. L'ensemble du texte, y inclut les notes explicatives, est opposable devant une juridiction.

Pour conclure, nous avons vu dans un premier temps que les incoterms sont des codes à trois lettres qui déterminent contractuellement les responsabilités de chacun dans l'organisation du transport.

C'est une sorte de langage international que vous devez maîtriser pour ne pas manquer l'organisation de votre transport.

Dans un second temps nous avons grossièrement résumé le transport à 3 étapes distinctes. La première étant le transport du fournisseur jusqu'au port de chargement. Celle qui suit concerne le fret depuis le port de chargement jusqu'à celui de destination. Pour finir, la troisième étape était l'étape de livraison jusqu'à vous. Pour chacune de ces étapes nous avons vu les incoterms relatifs en retenant que les principaux sont respectivement, EXW, CFR et DAP.

Enfin nous avons vu que vous pouvez passer directement votre contrat auprès de votre fournisseur avec l'incoterm CFR et donc qu'il s'occupe de tout le transport. Seul le dédouanement, la gestion au port de destination et la livraison devront être gérés par des spécialistes tels que WICC Services.

Ce qui est important à retenir est que le choix des incoterms doit être clair et précis afin d'assurer la continuité de votre transport et éviter les retards et problèmes liés à cela.

6. Le contrat commercial international

À l'origine, les contrats commerciaux internationaux liaient les principaux pays développés sur le plan économique, mais depuis la fin des années 80, la mondialisation a donné naissance à de nouvelles typologies de dossiers, mettant notamment en cause les pays destinataires des délocalisations, tels que les pays du Maghreb, l'Inde, la Chine...

Le droit international des contrats diffère du droit interne, la pratique commerciale internationale a substitué à la règle interne du paiement contre livraison, la règle du crédit documentaire qui est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou un service, contre la remise, dans un délai déterminé, des documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués, malgré l'efficacité prouvée de cette pratique, des litiges demeurent.

6.1 Définition du contrat commercial international ²⁹

6.1.1 Définition juridique

C'est la notion qui comporte l'élément « d'extranéité ». Ces éléments indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats. Un contrat « interne » ne comporte aucun élément d'extranéité.

6.1.2. Définition économique

La notion économique du contrat international met en jeu les intérêts du commerce international. Le contrat implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières. C'est la substance économique du contrat qui est en centre.

6.2 Conditions de formation du contrat international

6.2.1 Le consentement

Le consentement des contractants est un facteur très important pour la conclusion de tout contrat, il relève de la volonté de chaque partie contractante pour accomplir l'accommodement et accepter ce qui a été proposé par l'autre.

6.2.2 L'objet

La transaction doit être régulière et légitime, tout en s'assurant à respecter le moral et l'éthique.

6.2.3 La capacité des parties

Pour qu'il soit effectif, le contrat doit être achevé par des parties qui ont la capacité juridique c'est-à-dire, les contractants doivent avoir une personnalité juridique et de jouissance.

6.3 Contenu et forme du contrat international :³⁰

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

- ✓ Les références de l'exportateur.
- ✓ Les références de l'acheteur potentiel.
- ✓ Les produits (poids, quantités, prix).

²⁹ <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385a42b312b7.pdf>

³⁰ GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Techniques du commerce international, édition dunod, paris, 2002, p 201

- ✓ Le délai de livraison et point de départ de ce délai.
- ✓ Les conditions de livraison.
- ✓ Les conditions de paiement.
- ✓ La devise de facturation et le montant total de l'offre.

6.4 Les clauses importantes du contrat international

➤ Désignation des contractants³¹

Désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).

➤ Nature du contrat

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

➤ Date d'entrée en vigueur et durée

Déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.

➤ Prix et modalités de paiement

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

➤ Modalités de transport

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

➤ Modalités de livraison

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

³¹ KEBBAB Kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012

➤ **Garanties**

Définir les garanties servant à protéger chaque partie.

➤ **Droit du contrat et règlement des litiges**

Préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent

➤ **Langue du contrat**

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

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que les opérations à l'international ne cessent d'évoluer notamment avec la libéralisation des échanges qui ont permis de faciliter les transactions entre opérateurs géographiquement éloignés.

Ainsi que, la finalité des théories expliquant le commerce extérieur, est que chaque pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire, dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Nous constatons aussi, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges. Le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Enfin, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Chapitre II

Les techniques de paiement à l'international

Introduction

Le paiement dans le cas d'une transaction commerciale internationale est un peu plus compliqué qu'en situation de commerce local, le choix de la technique de paiement doit assurer à l'exportateur la sécurité de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre, mais aussi l'assurance d'une livraison conforme à l'importateur.

L'exportateur se doit bien de connaître les différentes techniques dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'importateur dispose aussi de la même panoplie de techniques avec ses différents modes de réalisation dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

Les opérations de commerce international, au sens large comportent un ensemble de risques, qui peuvent être liés aux modes de financement du commerce international et à d'autres paramètres internationaux, afin de se protéger et se procurer une sécurité contre ces risques, il appartient à l'importateur et à l'exportateur certains clauses doivent être reprises dans le contrat.

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises, ont recours généralement aux techniques bancaires de paiements internationaux, car se sont considérées comme des moyens de paiement et de financement les plus pratiqués dans les échanges internationaux. Parmi ces techniques « le crédit documentaire » et « la remise documentaire », qui constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes, et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Dans ce chapitre nous présenterons les techniques de paiement à l'international ainsi la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire.

Section 01 : Le crédit documentaire

Plusieurs moyens de paiement peuvent être utilisés dans les relations commerciales internationales. Par mieux, le crédit documentaire tient une place prépondérante et largement utilisé dans le monde entier. Bien maîtrisé, il offre sans conteste la meilleure sécurité de paiement et utilisable pour tous types de contrat, de marchandises ou d'opérations commerciales. Il remplit toutes les conditions pour satisfaire ce rôle, dans la mesure où ses sont claires et sans ambiguïté. Les exigences formelles sont cependant extrêmement rigoureuses : la banque ne peut procéder au paiement qu'en échange de documents absolument conformes aux exigences de la lettre de crédit.

La lettre de crédit est une réponse adaptée au conflit d'intérêt existant entre le client et le fournisseur dans le commerce international. Le CEDOC réalise, par l'intervention du système bancaire d'un ou de plusieurs pays, un compromis acceptable pour chacune des parties et adaptable aux principales situations, grâce aux diverses modalités possibles (révocable, irrévocable, confirmé, non confirmé, transférable, adossé, à vue, à paiement différé, etc.). Il implique que le client fait confiance aux documents qu'il choisira comme devant refléter l'exécution du contrat commerciale. Il implique aussi pour le fournisseur qu'il se dépossède de la marchandise avant paiement mais contre promesse bancaire conditionnée essentiellement par la remise de document conforme aux clauses du contrat.

Le crédit documentaire offre donc à l'exportateur un certain nombre d'avantages dont le plus important est l'assurance de percevoir dans les meilleures conditions, les produits de ses ventes à l'étranger et s'il est correctement rédigé, offre à l'importateur la livraison convenue par contrat sont déterminantes.

1.1 Généralités sur le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les transactions du commerce international. Il a valeur universelle car il demeure l'instrument de paiement de référence utilisable dans la majorité des pays, pour la plupart des biens et services et pour tous montants. Régi par les règles internationalement reconnues de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600), le crédit documentaire est fondé sur un principe simple : la vérification par les banques (émettrices / notificatrices / confirmantes) des documents attestant de l'expédition des marchandises, de la réalisation des prestations de services et de leur valeur.

1.1.1 Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre toute conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur ; or, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régis tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différents législations nationaux.³²

³² BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010, P216

Autrement dit le crédit documentaire est un engagement irrévocable, 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.³³

Selon RAYLOND BARRAINE, le crédit documentaire est défini comme étant « Le crédit à court terme consenti au destinataire marchandise importées, par un banquier qui règle l'expéditeur contre remise des documents prouvant la livraison de ces Marchandise ».³⁴

1.1.2 Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :³⁵

- **Le donneur d'ordre (acheteur- importateur) :** Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire ;
- **Le bénéficiaire :** Il s'agit de l'exportateur qui bénéficiera de l'engagement bancaire ;
- **La banque émettrice :** C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture ;
- **La banque notificatrice :** C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.³⁶

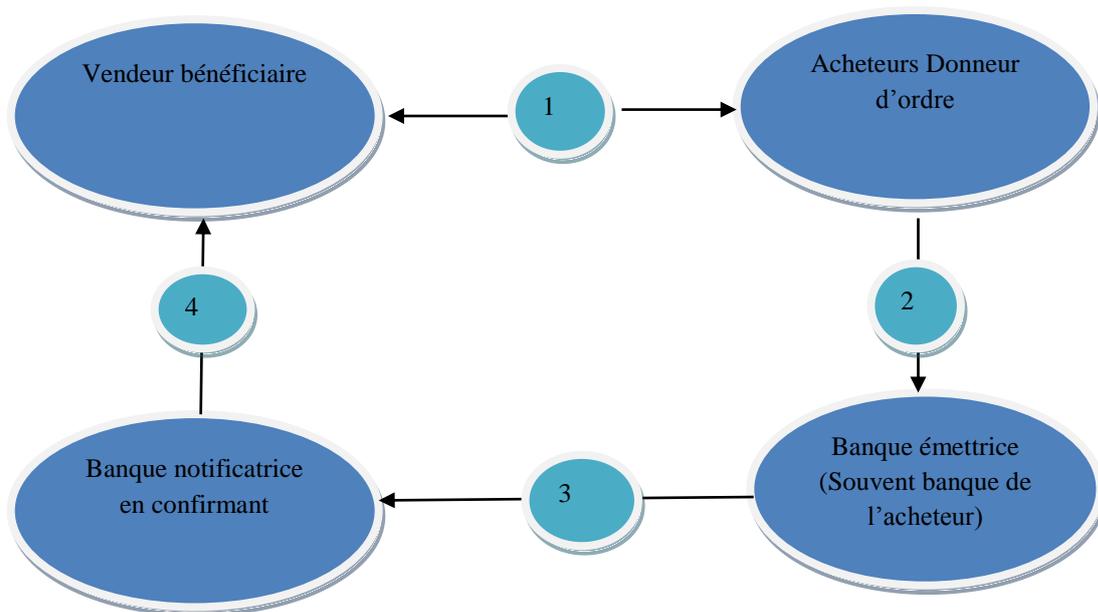
³³ G. Legrand et H. Martini, « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2000,

³⁴ I. Ksouri, « les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014,

³⁵ MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E.

³⁶ Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius,

Schéma N°1 : Rôle des intervenants



Source : Guide du commerce extérieur, édition Attljarlwafa Banque, 2010, 35.

- (1) Contrat commercial ;
- (2) Demande d'ouverture du crédit documentaire ;
- (3) Emission du crédit documentaire ;
- (4) Notification du crédit documentaire avec ou sans confirmation.

1.1.3 Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

✚ Selon le critère de sécurité

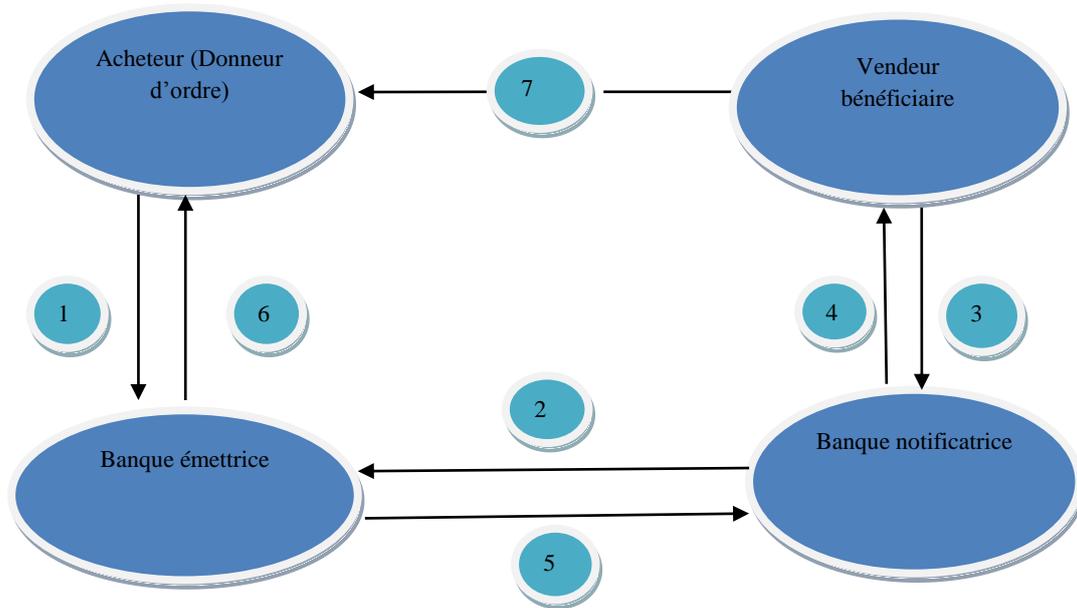
Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

➤ Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.³⁷

³⁷ GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international import –export », 7eme éd, DUNOD, paris, 2002, P103

Schéma N°2 : Le crédit documentaire révocable



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- (4) Remise des documents contre paiement ;
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;
- (7) Envoi de la marchandise.

➤ **Le crédit documentaire irrévocable**

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties. Ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).³⁸

³⁸ L. Bernet- Rollan, « Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004, P 270

➤ **Le crédit documentaire irrévocable confirmé**

Il est arrivé que l'exportateur, ne connaissant pas la banque émettrice, désire avoir un engagement d'une banque de son propre pays. Lors de la conclusion du contrat de vente, il fera part de son désir à l'importation, et sur instrument de celui-ci, la banque du donneur d'ordre ouvrira un priant celle-ci de notifier l'ouverture du crédit au bénéficiaire en ajoutant sa confirmation. En confirmant au crédit, la banque de l'exportateur prend à l'égard du bénéficiaire, un engagement personnel identique à l'engagement de la banque donneur d'ordre. En résumé, le crédit documentaire irrévocable et confirmé comporte un double engagement bancaire. La banque confirmatrice (de l'exportateur) garantit le bénéficiaire contre les défaillances éventuelles tant de l'exportateur que de la banque donneur d'ordre.³⁹

 **Selon le critère modes de réalisation**

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article (10) a stipulé que « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation »⁴⁰. La banque chargée de la réalisation s'appelle « la banque désignée ».

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.

➤ **Le crédit réalisable par paiement à vue**

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.⁴¹

➤ **Le crédit réalisable par paiement différé**

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite) ; le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.⁴²

➤ **Le crédit réalisable par acceptation de traite**

L'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme

³⁹ G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008, P136

⁴⁰ DOUALA « déroulement d'un crédit documentaire » logistiqueconseil.org

⁴¹ Document Interne de BADR

⁴² MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016

d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.⁴³

➤ **Le crédit documentaire réalisable par négociation⁴⁴**

Le terme « négociation » est défini, comme l'opération qui permet le règlement de la valeur de la traite et/ ou des documents par une banque désignée. Ceci signifie, que le banquier désigné, qui est en général le banquier émetteur, règle immédiatement le montant moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notifiatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

Si le crédit documentaire est irrévocable et non confirmé, la banque notifiatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notifiatrice qui procède à son tour au paiement des exportateurs.

Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque confirmatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

✚ **Selon le critère de financement**

On distingue quatre crédits documentaires spéciaux :

➤ **Crédit documentaire revolving**

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.⁴⁵

➤ **Le crédit documentaire transférable**

C'est une autorisation que donne l'importateur et la banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans

⁴³ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁴⁴S. HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011. P 123

⁴⁵ Didier -pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4eme éd, ESKA, 2007, P140

son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.⁴⁶

➤ **Le crédit RED Clause**

C'est un crédit documentaire qui autorise la banque notificatrice à donner des avantages à l'exportateur avant la réception des documents pour satisfaire ses besoins de trésorerie, en contrepartie de la garantie d'un engagement de restitution d'acompte. Ces avances peuvent aller jusqu'à 8% du montant du crédit. En Algérie, elles ne dépassent pas 15% du montant du crédit documentaire.

➤ **Le crédit documentaire adossé ou back to back**

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.⁴⁷

1.1.4 Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation du contrat commercial est bien maîtrisée jusqu'à la mise en place du crédit documentaire ; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale et internationale.

1.1.5 Les caractéristiques du crédit documentaire

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

⁴⁶ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

⁴⁷ AMIEUR-S, « Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance No06 2003, P14

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales. Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur,
- Sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.

1.2 Le déroulement du crédit documentaire

Le Credoc peut être le résultat de la négociation avec un client étranger, pour importe en toute sécurité, et cela doit faire partie intégrante de la discussion et le client accepte les termes du contrat commercial.

Le déroulement du crédit documentaire se déroule en en 13 actes, à savoir :

❖ Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice. Des formulaires prêts imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, est mis à la disposition des acheteurs.⁴⁸

❖ Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice (banque de l'acheteur) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.⁴⁹

❖ Acte 3 : Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation,).

❖ Acte 4 : Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

⁴⁸www.Crédit-documentaire.com, consulté le 06/06/2018.

⁴⁹ Les Memos, « Le crédit documentaire », édition El DAR OTHMANIA, Alger, P 19

❖ Acte 5 : Délivrance du document de transport

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

❖ Acte 6 : Présentation des documents

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

❖ Acte 7 : Paiement au bénéficiaire

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

❖ Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide afin d'éviter les pertes des documents.

❖ Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice

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

❖ Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)

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

❖ Acte 11 : Paiement à la banque émettrice

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

❖ Acte 12 : Réclamation des marchandises

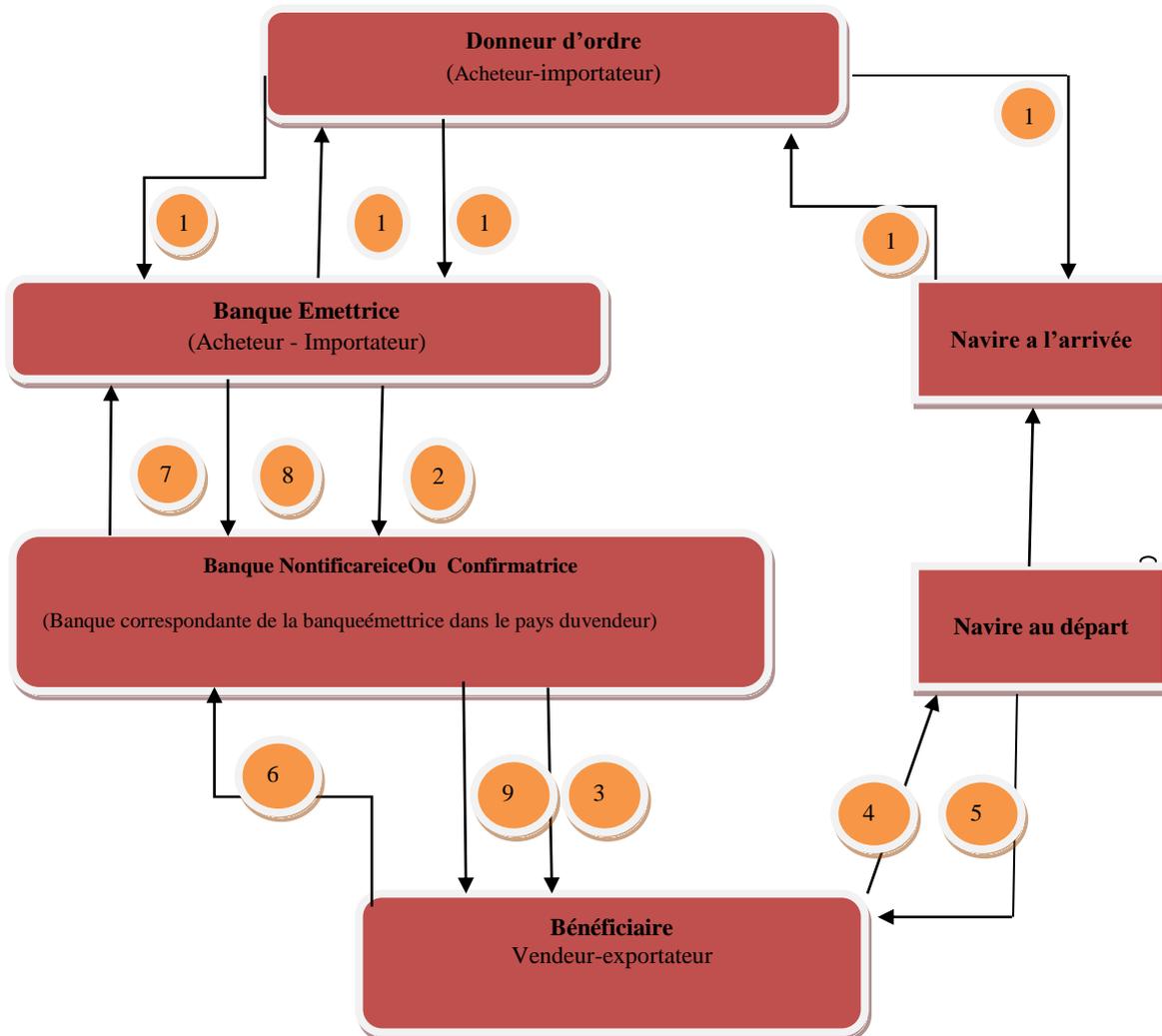
Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

❖ Acte 13 : Remise des marchandises

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

Schéma N°3 : Déroulement du crédit documentaire



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141

- (1) Instruction d'ouverture ;
- (2) Ouverture Du crédit ;
- (3) Notification du Crédit ;
- (4) Expédition Des marchandises ;
- (5) Délivrance du document de transport ;
- (6) Présentation des documents ;
- (7) Transmission des documents ;

- (8) Paiement ;
- (9) Paiement ;
- (10) Paiement ;
- (11) Levée des documents ;
- (12) Réclamation des marchandises ;
- (13) Remise des marchandises.

1.3 Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente plusieurs avantages et inconvénients, à savoir :

➤ Les Avantages du CREDOC

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance.
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables.
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux.
- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé.
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.⁵⁰

➤ Les inconvénients du CREDOC

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur.
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires.
- Procédure lourdes et complexes.
- C'est un moyen de paiement couteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.⁵¹

⁵⁰ KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité

⁵¹ Ibid, P39

Le crédit documentaire est considéré comme un appui par les banques pour le paiement des opérations du commerce à l'international, sur lesquelles reposent les entreprises ; mais parfois, il est indispensable de vérifier s'il contient des risques qui sont de plus en plus développés avec l'évolution de commerce extérieur.

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr vue qu'il est pour les contrats commerciaux et la dénomination commune de leur préoccupation et il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, sans oublier les avantages qu'il présente mais il a aussi des inconvénients plus au moins important donc l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

Section02 : la remise documentaire

Les opérations du commerce international deviennent par conséquent très importantes pour l'économie du pays et nécessitent des moyens de financement et des techniques de paiement appropriés, les agents économiques peuvent se financer soit de façon interne par le recours à l'autofinancement ou bien par le recours au financement externe, celui-ci peut être indirect lorsque les entreprises font appel à l'intermédiation bancaire ou bien direct par le marché des capitaux (Sans passé par la banque).

Dans cette section, on va citer l'une des techniques de paiement international, cette technique basée sur la fiabilité du réseau bancaire est utilisée pour la transaction d'un montant modéré. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires.

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).⁵²

⁵² La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :

- la brochure n° 522 relative à la remise documentaire,
- la brochure n° 382 relative à l'arbitrage,
- la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007),
- la brochure n° 560 relative aux incoterms 2000.

La remise documentaire est régie les RUE 522 relative aux encaissements publiés par la chambre du commerce internationale.

C'est par une lettre d'instruction que l'exportateur qui indique à la banque qui délivre les conditions liées à cette remise du document, notamment la réalisation de l'encaissement. L'exportateur est tenu d'expédier la marchandise et d'éditer ou se procurer les documents nécessaires qu'il remet à la banque « remittante ». Celle-ci vérifie la présence et la conformité des documents avec la lettre d'instruction, puis transmet le tout à sa banque correspondante (présentatrice) une fois que l'acheteur a exécuté le paiement en échange des documents détenus par la banque présentatrice, celle-ci transfère les fonds ou la traite acceptée à la banque « remittante » informe alors l'exportateur de sorte réserver à son expédition. Les banques doivent suivre les instructions du vendeur cas même si elles ne sont pas responsables en cas de non-paiement, elles le deviennent si les instructions ne sont pas respectées.

L'expédition des marchandises peut se faire en première étape si les entreprises contractantes ont des relations commerciales régulières, sinon l'exportateur a tout intérêt à attendre que la banque remittante l'informe que le compte de l'acheteur a été débité. Dans le cas d'expédition préalable de la marchandise et d'un refus de payer de l'acheteur, l'exportateur est tenu de rapatrier la marchandise à ses propres frais ou de trouver un autre acheteur sur place, ce qui peut le contraindre à réviser ses prix à la baisse.

1. Définition de la remise documentaire:⁵³

La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée (banque remittant) sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents ».

Elle est aussi, une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque « appelée banque remittante » de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur « appelée banque présentatrice » qui les remettra à son client « le bénéficiaire de la remise ».

⁵³NEHMEC, stratégies commerciales et technique internationales, les éditions d'organisation, novembre 1992.

Ce mode de paiement est utilisable lorsque :

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

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.⁵⁴

Selon **Kias-K, Lahdir-L**, « la remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur ». ⁵⁵

2. Les intervenants de la remise documentaire⁵⁶

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- ❖ **Donneur d'ordre (tireur) :** C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.
- ❖ **Banque remettante :** Il s'agit de la banque de donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis au vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions de donneur d'ordre. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies.

⁵⁴ Corinne Pasco, « commerce international » Dunod, Paris, 2002 (4^e édition) p116

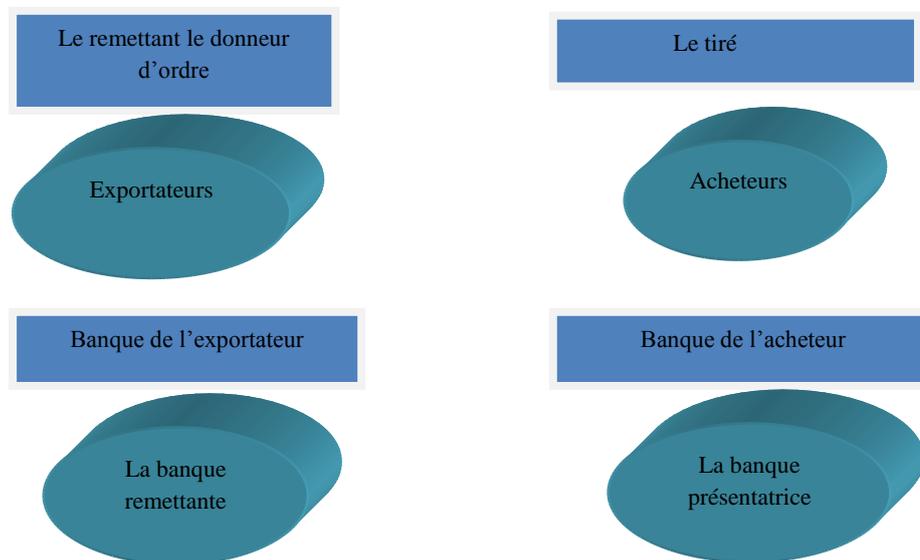
⁵⁵ KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33

⁵⁶G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, Paris, 2008 p 146

- ❖ **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 ne les remettra qu'après règlement.
- ❖ **Bénéficiaire (tiré)** : C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.

Il est important de souligner que chaque intervenant à un rôle spécifique dans la remise documentaire et que la procédure de remise documentaire est encadrée par des règles strictes, afin de garantir que toutes les parties respectent les conditions du contrat de vente.

Schéma N°04 : Les participants d'une remise documentaire



Source : Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007. P106.

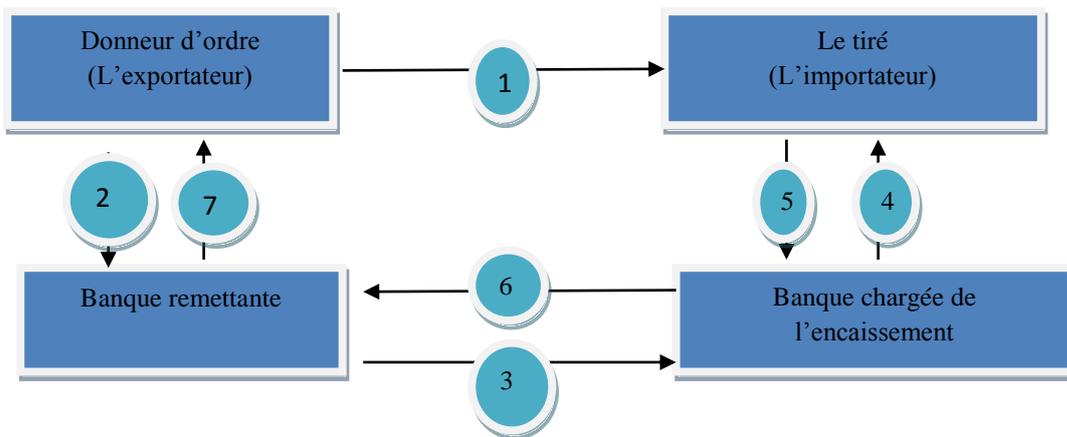
3. Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

3.1 Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due et de tous les frais rattachés à l'opération.⁵⁷

⁵⁷ HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

Schéma N°5 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement

Source : HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

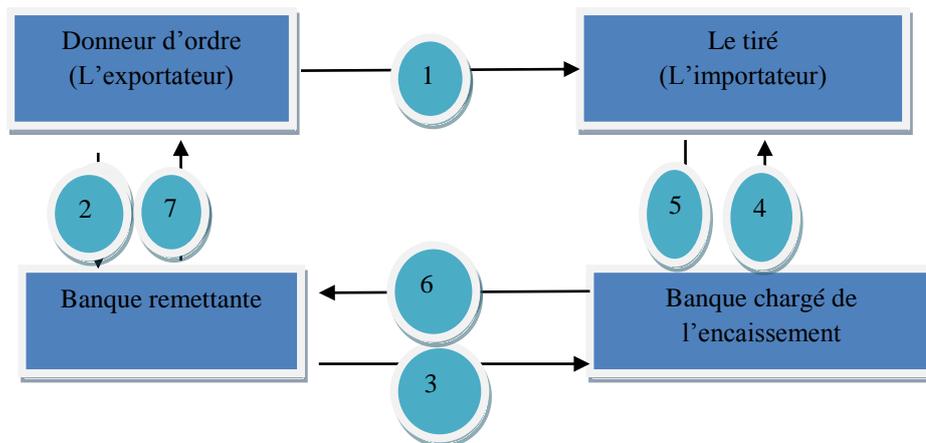
- (1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur ;
- (2) L'exportateur remet les documents à sa banque (remettante) ;
- (3) La banque remettante à son tour, envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement ;
- (4) La banque chargée de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant ;
- (5) Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par la banque chargée de
- (6) L'encaissement que s'il dispose immédiatement du montant payé ;
- (7) Règlement de la banque remettante par la banque chargée de l'encaissement ;
- (8) Paiement de l'exportateur par la banque remettante.

3.2 Documents contre acceptation (D/A)

La banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.⁵⁸

Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

⁵⁸ AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », M75=mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

Schéma N°6 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation

Source : « pp. moyens et technique de paiement internationaux »

- (1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur ;
- (2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite une à la banque remettante ;
- (3) La banque remettante envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement ;
- (4) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier ;
- (5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante ;
- (6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque puis vers la banque remettante à l'échéance de la traite.

3.3 Document contre acceptation et aval (garantie, caution)⁵⁹

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

3.4 Objectif de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire

⁵⁹ REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24. Chapitre II Les instruments et techniques de paiement à l'international

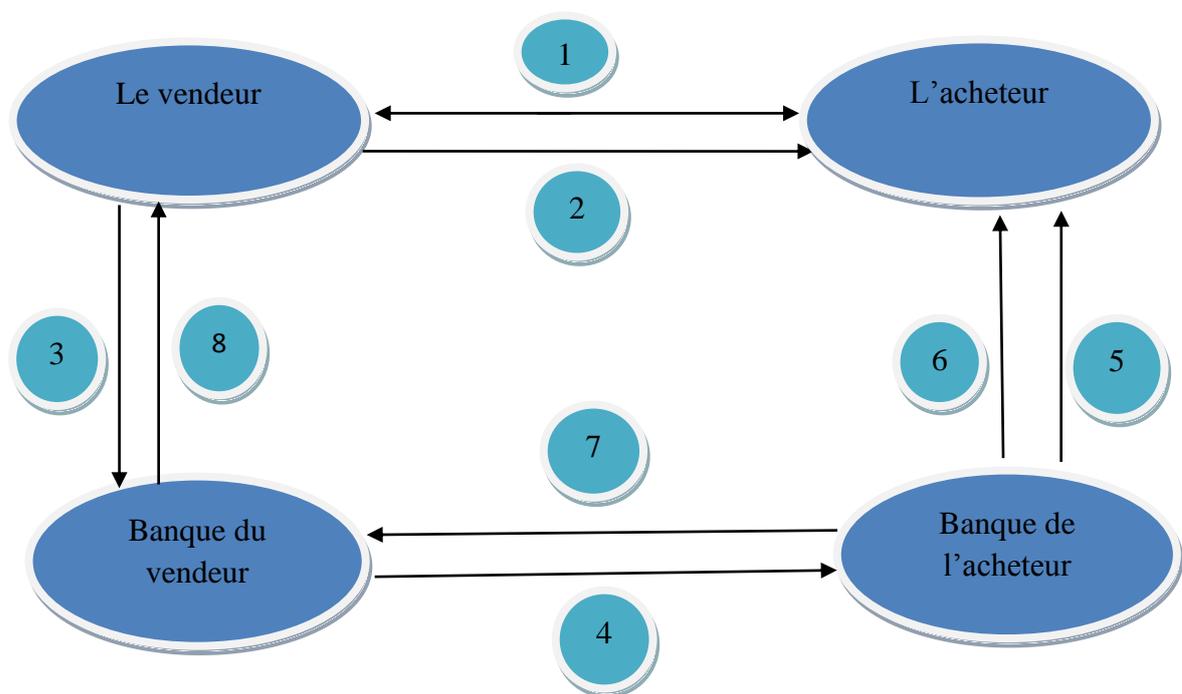
international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

4. Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire

4.1 Le fonctionnement

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier.

Schéma N°07 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire



Source : HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30.

- (1) Conclusion du contrat ;
- (2) Expédition de la marchandise ;
- (3) Ordre d'encaissement ;
- (4) Transmission de l'ordre de l'encaissement ;
- (5) Autorisation de paiement ;
- (6) Débit paiement et remise des documents ;
- (7) Paiement ;

(8) Paiement de l'encaissement.

4.2 Déroulement de la remise documentaire⁶⁰

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance
- En suite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pour redemander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera en caisse le montant à l'échéance ;
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

5. Aspect juridique de la remise documentaire⁶¹

Le traitement des encaissements documentaires peut être régi conformément aux RU « règles uniformes relatives aux encaissements » de l'ICC publiées en 1996 par la chambre de commerce internationales brochure N°522.

⁶⁰ HASSINE-S, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P31.

⁶¹ MONOD, Didier-pierre, « Moyens et technique de paiements internationaux », 2007, p 110.111.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaires mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant. Dans ces dispositions il est précisé que l'encaissement signifie le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues.

Il est indiqué que si une banque ne peut, pour une raison quelconque, se conformer aux instructions données, elle en avisera immédiatement la partie qui lui a adressé l'ordre d'encaissement.

Les lignes suivantes sont consacrées à l'analyse des « règles uniformes relatives aux encaissements » brochure de l'ICC N°522. En cas de litige pour quelque motif que ce soit seul sera pris en compte le texte original de la brochure n°522.

- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspondre à ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquant.
- Il n'y a pas d'obligation d'examiner les documents. Les banques assument aucune responsabilité en cas de retard ou de perte que pourraient subir dans leur transmission, tous messages, lettres ou documents, ni quant au retard, à la mutilation ou autre erreur pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes, télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques.
- Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité provoquée par des émeutes, troubles civils, insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par des grèves ou lock-out.
- Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité sans un accord préalable de la part de cette banque. - Dans le cas de marchandises envoyées directement à l'adresse d'une banque, l'expéditeur continue d'en assumer le risque et la responsabilité.
- Les documents doivent être présents à la tire sous la forme dans laquelle ils ont été reçus.
- Dans le cas de documents payable à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai.
- L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis au Tire contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents ne seront délivrés que contre paiement.

- La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signataire d'opposer sa signature sur un billet à l'ordre, un reçu, ou autre instrument similaire.
- L'ordre d'encaissement doit donner des instructions précises concernant le protêt en cas de non-acceptation ou de non-paiement.
- La commission et frais exposés par les banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre.
- S'il existe un contrôle des changes dans le pays, l'encaissement documentaire suivra la réglementation

6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire⁶²

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénients à savoir :

6.1 Les avantages de REMDOG

- ✓ Les banques prennent moins de risque, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;
- ✓ Le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire)
- ✓ La simplicité et la souplesse de la procédure
- ✓ La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur effectuées obligations

6.2 Les inconvénients de REMDOC

- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer)
- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise
- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité moment à née de l'importateur, voire même le risque politique, pour limiter ces risques il être

⁶²MATHIEU.M, « l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition la revue banque, Paris,1995.

commandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances

- Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait sur les l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entraîne rait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise) pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins de prix (risque commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin d'ouvrir les frais éventuels de retour et de stockage

On peut constater que la remise documentaire est une action assez simple et pratique dans le cas où l'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client. Il se sert du règlement de ses clients pour payer ses propres fournisseurs et évite le plus souvent le risque de change.

Le vendeur se méfiera des désistements intempestifs du client, surtout sur des marchandises saisonnières (vêtements...) ou périssables. Un acompte à la commande est fortement conseillé.

La couverture du risque politique par un assureur-crédit est nécessaire sur certaines destinations à risque pour éradiquer le risque de non-transfert des fonds. Le vendeur prendra toutes les précautions pour que la marchandise ne soit pas adressée à l'acheteur étranger mais de préférence à une banque locale après accord de cette dernière.

Enfin, l'exportateur doit laisser des instructions précises aux banques pour qu'elles puissent préserver les marchandises dans l'hypothèse où l'acheteur ne lèverait pas les documents.

Conclusion

Tout au long de ce chapitre, nous avons présenté les deux techniques de paiement à l'international les plus connues, à savoir : le crédit documentaire et la remise documentaire

En somme, le crédit documentaire est un outil essentiel pour sécuriser les transactions commerciales internationales, offrant un moyen fiable de paiement et de garantie pour les entreprises. Cependant, il est important de prendre en compte les risques associés à son utilisation, en particulier dans un contexte de commerce extérieur en évolution. Une utilisation avisée du crédit documentaire nécessite une compréhension claire des termes du contrat et une adaptabilité aux besoins spécifiques de chaque transaction. Quant à la remise documentaire, elle peut constituer une alternative pratique pour les exportateurs ayant des fournisseurs dans le pays de leur client, leur permettant d'utiliser les paiements reçus pour régler leurs propres fournisseurs et réduire les risques de change.

Cependant, il est essentiel pour le vendeur de se prémunir contre les annulations imprévues de la part du client, en particulier pour les marchandises saisonnières ou périssables, en demandant un acompte à la commande.

Chapitre III

*Etude comparative entre
crédit documentaire et la
remise documentaire au sein
de la banque BADR Akbou*

Introduction

Après avoir expliqué les notions de base sur le crédit documentaire et la remise documentaire dans le deuxième chapitre, leurs fonctionnements, leurs déroulements et les avantages et les inconvénients de chacun d'eux, nous avons effectué un stage pratique d'environ mois au niveau de la BADR d'Akbou afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec ces deux différentes modalités de paiement.

A cet effet, nous allons entamer notre cas pratique par la présentation de l'organisme d'accueil la banque BADR, son historique, ses missions et ses objectifs, et ses différents services à travers la première section. Ensuite, nous allons procéder dans la deuxième section, à une étude de deux opérations d'importation différentes, par deux entreprises différentes, avec deux techniques de paiement différentes (CREDOC & REMDOC). Enfin, dans la dernière section nous allons réaliser une étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Section 01 : Présentation de la banque de l' agriculture et du développement rural (BADR)

Dans le cadre de notre étude, nous allons nous intéresser à l'organisme d'accueil, la Banque BADR, en présentant son historique, ses missions, ses objectifs et ses différents services. La Banque BADR, acronyme de Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, est une institution financière qui joue un rôle essentiel dans le secteur bancaire et économique. Fondée il y a plusieurs années, elle s'est affirmée comme un acteur majeur dans le financement et le soutien aux projets agricoles et de développement rural en Algérie.

1. Historique de la BADR

Suite à l'accession de l'Algérie à l'indépendance, il était crucial pour le pays de réaffirmer pleinement sa souveraineté. C'est ainsi que dès le 12 décembre 1962, l'Algérie a établi un Institut d'Émission dans le vrai sens du terme. Sa mission consistait à créer et maintenir les conditions les plus propices, dans les domaines de la monnaie, du crédit et des échanges, pour favoriser le développement ordonné de l'économie nationale. Les institutions financières bancaires en Algérie sont principalement caractérisées par leur rôle dans la réception des dépôts du public et l'octroi de crédits.

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

Cette banque est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire.

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

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

2. Les Missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté restructurer le système agricole, assurer l'i politique afin de pays et relever le niveau de vie des populations rurales. Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande
- La réception des dépôts à vue et à terme
- La participation à la collecte de l'épargne
- La contribution au développement du secteur agricole
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

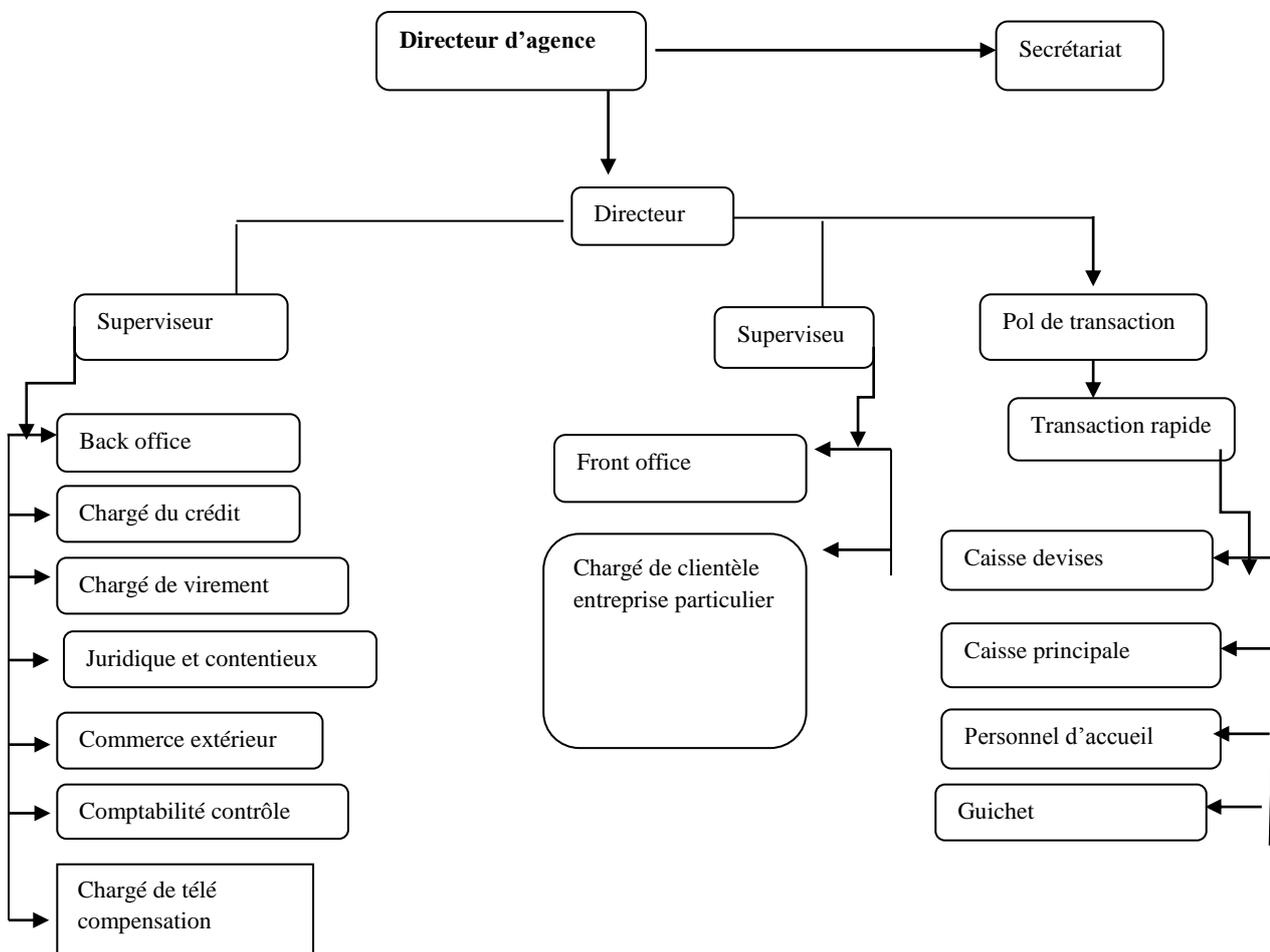
3. Les objectifs de La BADR

L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.

- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.

- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits

Schéma N°8 : l'organigramme de l'agence BADR d'Akbou 358



Source : agence BADR Akbou 358

▪ Service front office :

C'est le service qui se met en contact directe avec la clientèle de la banque, son rôle est de démarcher le client matérialisé par l'ouverture d'un compte.

Il comprend deux services ; chargé de clientèle entreprise et chargé de clientèle particulier, qui sont supervisé par un superviseur front office.

▪ Service back office :

Supervisé par un chef de service, il comprend :

- **Service de crédit** : qui a une mission d'étudier et analyser les dossiers des crédits et finir à suivre la réalisation.

- **Service commerce extérieure** : Relatif faux opérations internationales.

- **Service virement et télé compensation** : Faire exécuter les ordres de virement de la clientèle, les remise de chèque et faire recevoir et transférer le fichier entre banque via la télé compensation.

- **Service comptabilité** : Sa mission principale est le contrôle quotidien des opérations bancaires.

- **Service monétique** : Faire le suivi des cartes de paiement en matière de mise en service de nouvelles cartes et procéder à leurs renouvellements à terme de leurs échéances.

- **Service juridique** : Son rôle est de faire face aux affaires contentieuses.

- **Pole transaction** : Comprend un chef de service, un caissier principal et des guichetiers, leur tâche demeure dans les retraits de versement des clients aux guichets de la banque.

▪ Direction :

Comprend le poste de directeur d'agence.

▪ Secrétariat :

Son rôle est d'enregistrer les courriers arrivés et départ, faire passer les communications à l'extérieure et à l'intérieure, faire la saisie des différents écrits.

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a été créée le 13 mars 1982. Aux termes de ses statuts, la BADR a la qualité de Banque de dépôts. Elle a spécialement pour mission de contribuer, conformément à la politique du gouvernement, au développement de l'ensemble du secteur agricole, artisanal et agro-industriel.

Parmi les missions de la BADR exercées à l'international, le financement des exportations et des importations est l'une des activités privilégiées par cette banque. Le recours au financement par le Credoc est très fréquent c'est pour cela que nous avons choisi d'étudier un cas de financement des exportations par cette technique de paiement.

Section 02 : Le crédit documentaire et la remise documentaire

Introduction

Dans cette section, nous allons procéder à une étude de deux opérations d'importation différentes, par deux entreprises différentes, avec deux techniques de paiement différentes (CREDOC & REMDOC).

1. Le déroulement d'une opération de crédit documentaire

Pour mieux comprendre le traitement de l'opération d'importation avec CREDOC de notre cas pratique nous allons commencer comme suit :

1.1 Présentation du contrat

Une société SNC X de wilaya de Bejaia signe un contrat d'achat d'une machine de ventilation pour un bâtiment d'élevage de volaille pondeuse avec une société de Danemark SKOV

Les parties prenantes :

- Importateur : SNCX
- Exportateur : La société « SKOV ».
- La banque émettrice : BADR (DGAOI)
- La banque confirmatrice notificatrice : Danske Bank (Danemark)
- Le contrat est signé le 07/11/2022 entre les deux parties prenantes
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard 60 jours
- Echéance d'embarquement : La date d'embarquement de la marchandise

- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 90.000.00 Euro
- Incoterm utilisé : CFR
- La marchandise doit être expédiée au port d'Alger
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable confirmé (ou non confirme) payable à vue.

1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation

Avant que le chargé du commerce procède à l'ouverture d'un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter un avis d'acceptation de pré domiciliation qu'il imprime après avoir effectué un pré domiciliation en ligne.

Le chargé du commerce vérifie ensuite, pour confirmer, si l'importateur ne figure pas sur la liste des interdits à la domiciliation, sur la liste fournie et mis à jour par la DAI.

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

- Photo copie de registre du commerce
- Les deux derniers bilans
- Photo copie CNI
- Photo copie carte fiscale NIF
- Demande de domiciliation
- Demande d'ouverture de LC
- Une facture pro-forma
- Alimentation de son compte courant
- Les mis à jour CNAS CASNOS
- Un engagement (FOB, non réveil en état, risque de change)
- Extrait de rôle apuré

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur fournit ce document après avoir payé une taxe de domiciliation, mais dans notre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit de revendre cette machine importée en état.

Au niveau de l'agence, le chargé de commerce procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité de l'opération avec la réglementation des échanges et du commerce extérieur.

Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le chargé du commerce extérieur dégage la BADR du risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

1.2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture de dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique. Le cachet de domiciliation est composé d'éléments suivants :

Tableau 08 : constitution de la commission de domiciliation

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
060402	2023 2	10	00001	EUR

Source : Elaboré par nous-même à partir des données de La BADR

La constitution de la commission de domiciliation on procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Tableau09 : comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation (fixe)	3000.00
Taxe 19%	570.00
Total commission de domiciliation (TTC)	3570.00

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR

En fin, le compte client sera débité de 3570 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BADR.

Le chargé du commerce extérieur remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en apposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire d'un avis de domiciliation datée et signée.

1.2.2 L'ouverture d'une fiche de contrôle

Le chargé du commerce classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche comporte un ensemble des informations identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- Le nom de la banque domiciliataire
- Numéro de guichet d'intermédiaire
- Nom et adresse de l'exportateur
- Nom et adresse de l'importateur

Le but de cette dernière, étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. Le chargé du commerce remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en apposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation daté et signé.

1.3 L'ouverture du crédit documentaire

En termes de contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire et irrévocable et confirmé payable à vue.

L'importateur SNC X demande à sa banque d'ouvrir un CREDOC en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

1.3.1 Pour l'importateur

Le client possédant un compte chez la BADR doit représenter une demande d'ouverture de crédit documentaire qui détient les 17 clauses

Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BADR 358

- Nom et raison sociale de l'importateur donneur d'ordre SNC
- Le nom et l'adresse de bénéficiaire : SKOV

- Montant de l'opération en lettres et en chiffres et devise : 90000.00EUR (quatre-vingt-dix mille Euro)
 - Forme du crédit : Irrévocable
 - Instruction de confirmation : Avec confirmation
 - Date de validité : 07/11/2022 le lieu : DENMARK
 - Crédit réalisable apurés : DANSKE BANK
 - Expédition partielle : Interdite
 - Transbordement : Interdite
 - Expédition par bateau
 - Incoterms : CFR de port de DANMARK à destination : CFR port D'ALGER
 - Description de marchandise : Système de ventilation pour bâtiment d'élevage
 - Document d'expédition requis :
 - 3/3 connaissance originaux
 - Facture commerciale d'origine 03détaillées et 03 exemplaires
 - 01 certificat d'origine et un exemplaire
 - Certificat de conformité
 - Certificat de garantie
 - Période de présentation des documents : Dans les 21 jours après la date d'expédition
 - Assurance couverte par : Ordonnateur
 - Autre condition : Néant
 - Instruction spécialises de l'ordonnateur : 100% payable sur présentation des documents d'expédition, les documents conforme
 - Instruction frais et commission : Frais en Algérie charge d'acheteur à l'étranger charge bénéficière incoterms
- Nous dégageons la BADR de tout risque de change
 - Nous vous autorisons au titre de cette lettre de Credoc à débiter notre compte

- Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce international.
- Tarif douanier : 8436910000
- Signature, La date

Après la vérification, le chargé du commerce extérieur doit exécuter la demande du client, sachant que ce dernier dispose d'une provision suffisante.

❖ Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

Après c'est vérification Le charge du commerce il va saisir le contrat sur système (masque DAI 101) Le charge du commerce scanne les documents et les envoie par voie électronique à la direction internationale, puis la DAI à son tour procède à la dernière vérification puis l'ouverture de la LC et envoyer le SWIFT d'ouverture

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'espèce réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifié aussi que la demande est remplie sans rature n'est surcharge.
- Vérifiez que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.
- L'enregistrement de l'ouverture de crédit sur un répertoire on lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.

1.4 Emission du crédit documentaire

La banque BADR par l'intermédiaire de la DAI (direction des opérations documentaires) envoie un SWIFT (MT 700) pour notifier à la banque confirmatrice L'ouverture d'un Credoc en faveur de son client.

Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DAI valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque notificatrice.

1.5 La réalisation de Credoc

L'exportateur est notifié de l'ouverture de Credoc à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (unité de conditionnement). Lorsque la marchandise est

parvenue au port d'Alger, le client se présente à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner ça marchandise, et le service douanier délivré un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BADR 358.

Entre-temps, le fournisseur remis les documents à sa banque qui stipule dans la demande d'ouverture de CREDOC. La banque (notificatrice) les transmis à la DAI qui va les vérifier s'ils sont confirmés aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BADR par un bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

1.6 L'apurement du dossier de domiciliation crédit documentaire

Toute opération de domiciliation doit être apeuré et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant de transfert les flux financiers doivent être égale aux flux physiques. Afin d'apurer le dossier de domiciliation, Le chargé du commerce extérieur va vérifier les documents suivants :

- La facture définitive
- Le D10 documents douaniers qui atteste que la marchandise est expédiée
- La formule 4 qui confirme que le transfert est effectué.

Nous sommes dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont confirmés, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédit son compte point ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat jusqu'à règlement.

2. Le déroulement d'une opération de la remise documentaire

Après avoir expliqué le déroulement de l'opération Credoc, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de remise documentaire et ce pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les deux types de financement et pouvoir comprendre et expliquer les comportements des entreprises en matière de choix du type de financement qui lui est approprié.

2.1 Présentation du contrat commercial

Notre cas d'étude le client « Importateur X » représentant légal de La SARL IFREN EAU MINERAL ET DIVERS qui est situé RN N26 BOUZEROUAL, Va importer une machine « K MELT TECHNOLOGY™ R-545 BX.18 KG » pour la production de la société

L'entreprise est domiciliée à la BADR d'Akbou, Elle a signé un contrat d'achat avec le fournisseur qui est « GMC UG société Borstelmnsweg 30 », Domicilié chez la banque Commerzbank » Vont réaliser cette transaction par remise documentaire.

Le contrat a été signé entre les deux parties le 15/12/2022. Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 9.939,60 euro
- Le nom et l'adresse de la banque chargée d'encaissement : BADR 358
- Le nom et l'adresse de la banque remettante : Commerzbank
- La marchandise doit être expédiée : au port d'Alger
- Modalité de paiement : avec remise documentaire payable à vue
- Incoterms : FOB

2.2 L'ouverture de dossier de domiciliation

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il va fournir au chargé du commerce extérieur les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation
- Une facture pro-forma
- Un engagement d'importation signée par l'importateur
- La carte NIF (numéro d'identification fiscale)
- Photo copie CNI
- Les mis à jour CNAS CASNOS
- Photo copie de registre du commerce.

Au niveau de la banque, l'agence a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des charges et du commerce extérieur.

2.2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation

Le chargé du commerce extérieur a procédé à l'ouverture de dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique du répertoire du dossier d'importation domicilié Le cachet de domiciliation est composé de :

Tableau10 : constitution de la commission de domiciliation

N° du guichet de domiciliation	Année / trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
060402	2022 4	10	00001	EUR

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la banque BADR

2.2.2 L'ouverture d'une fiche de contrôle

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

2.3 Le déroulement d'une opération de remise documentaire

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

2.3.1 La constitution de la commission de domiciliation

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

Tableau 11 : constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation (fixe)	3000.00
Taxe 19%	570.00
Total commission de domiciliation (TTC)	3570.00

Source : Elaboré par nous-même à partir des données de La BADR

Comptabilisation de commission de domiciliation se fait comme suit :

Débit \implies Compte client 3.570,00 DZD

Crédit \implies Commission de domiciliation 3.000,00 DZD

Crédit \implies Commission TVA 570,00 DZD

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandise il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet connaissance (3originaux + une copie)
- Note de poids ;
- Facture commerciale ;
- Déclaration de conformité ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine (3originaux + une copie) ;

2.3.2 La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre-temps, il va transmettre les documents à sa banque(remettante) elle à son tour va envoyer le pli des documents par un courrier DHL à la BADR agence Akbou 358 (la banque chargé d'encaissement)

À la réception de la remise documentaire, le chargé du commerce procède de la manière suivante :

- Accusé de réception.
- Vérification des documents.
- Domiciliation de la facture définitive.

Après possession des documents, l'importateur de SARL IFREN des douaniers la marchandise.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 9939.60 EUR Contre une valeur en dinar au cours de 1 487 717.47 DZD.

La banque a débité le compte client et de la somme 1 487 717.47 DZD

2.3.3 L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant de transfert les flux financiers doivent être égale aux flux physiques. Afin d'apurer le dossier de domiciliation, Le chargé du commerce extérieur va vérifier les documents suivants :

- La facture définitive
- Le D10 documents douaniers qui atteste que la marchandise est expédiée
- La formule 4 qui confirme que le transfert est effectué.

Nous sommes dans une opération de REMDOC, lorsque les documents sont confirmés, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoie un avis de débit à la banque présentatrice afin que cette dernière crédite son compte point ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat jusqu'à règlement.

2.4 Récapitulatif de déroulement de la remise documentaire.

- 1- L'exportateur GMC UG et l'importateur de SARL IFREN Concluent un contrat commercial d'achat d'une machine technologique d'une valeur de 9.939,60 Dans lesquels ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement
- 2- Les documents sont remis à la banque remettante, la banque de l'exportateur Commerzbank.
- 3- La banque remettante Commerzbank Transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice BADR 358.
- 4- L'importateur de SARL IFREN se domicilié auprès de la banque BADR 358.
- 5- La banque présentatrice BADR 358 remis les documents à l'importateur de SARL IFREN contre paiement.
- 6- La banque présentatrice BADR 358 donne l'ordre de payer l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque Commerzbank.
- 7- La DGAOI procède au règlement de la banque Commerzbank.
- 8- La banque remettante Commerzbank Informe l'exportateur GMC UG que le paiement a été effectué en sa faveur.

Section03 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Le cas d'étude des deux modalités de paiements le crédit documentaire et la remise documentaire que nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

Afin de comparer entre le déroulement du crédit documentaire et celui de la remise documentaire nous avons jugé utile de choisir quatre critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suite : les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque.

1.1 L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire**Crédit documentaire :**

- Attribution d'un numéro de domiciliation.
- L'ouverture d'une fiche de contrôle.
- La constitution de la commission de domiciliation.
- L'apurement de dossier de domiciliation.

Remise documentaire :

Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les mêmes pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.

1.2 La procédure de déroulement de l'opération**Le crédit documentaire**

- L'ouverture du Credoc.
- L'émission du Credoc.
- La réalisation du Credoc.

La remise documentaire :

- Constitution de dossier de REMDOC
- Réalisation de REMDOC

Les étapes d'un CREDOC sont différentes de celle d'une CREDOC : le CREDOC donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement.

Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC d'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un CREDOC par rapport à la remise.

En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur en cours toujours le risque de non-paiement.

1.3 Les documents exigés

❖ Le crédit documentaire :

Pour la domiciliation :

- Facture pro-forma
- Demande d'ouverture du dossier de domiciliation
- Engagement d'importation
- La carte NIF

Pour l'ouverture du Credoc :

- Une facture pro forma domiciliée
- La carte NIF
- La demande d'ouverture de Credoc
- Blocage de PREG 100% (dans notre cas)

Les documents exigés du fournisseur :

1. Facture commerciale
2. Certificat d'origine
3. Certificat de conformité
4. Connaissance
5. Autres documents

❖ La remise documentaire :

Les mêmes documents que ceux du crédit documentaire sont exigés pour la domiciliation et ce sont les mêmes exigés du fournisseur.

Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.

Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :

Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée

Dans une REMDOC le connaissance est à l'ordre de client.

1.4 Les commissions

Le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à panoplie de commissions du Credoc.

Le Credoc et la remise documentaire ont des points de similitude aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents exigés l'importateur de son fournisseur.

En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure de CREDOC par rapport à la remise, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire.

En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

2. Comparaison des différentes intervenantes et composants pour la REMDOC et CREDOC

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

Tableau 12 : comparaison entre Remise documentaire et le crédit documentaire

Intervenants et composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Importateur	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Banque de l'exportateur	Banque remettante	Banque notificatrice
Banque de l'importateur	Banque présentatrice	Banque émettrice
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les documents	Banque, notificative (confirmant) : engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	Document à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Le risque de change et supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de La BADR

3. Synthèse des résultats comparatifs

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

Tableau13 : Synthèse des résultats comparatifs

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

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de La BADR

Le tableau ci-dessus résume en détail la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins compliqué et plus souple dans les échanges internationaux.

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

4. Les avantages et les inconvénients des deux modalités

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

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

- Le CREDOC présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constituée (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de CREDOC.

5. Recommandation

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BADR 358, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 5 points essentiels :

- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque.
- Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail.
- Etablir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients.
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients.
- Assouplir les procédures internes.
- Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Conclusion

Au terme de notre stage au niveau de la banque BADR, on a fait une analyse comparative entre les deux moyens de paiement, le crédit documentaire et la remise documentaire.

Le crédit documentaire est la technique la plus lourde, mais elle offre une sécurité et une assurance très sûres pour les prestataires.

Par contre, la remise documentaire facilite le contrôle administratif, et l'opération effectuée mais elle nécessite un certain degré de confiance entre les parties au contrat plutôt qu'une lettre de crédit. Donc, elle est moins sécurisée en termes de sécurité et de garanties de paiement.

De ce fait, on peut dire que le crédit documentaire est le moyen de financement des importations et des exportations le plus efficace et le moins risqué, et sa contribution au financement domine celle de la remise documentaire.

Conclusion générale

L'ensemble des échanges ou des transactions commerciales entre les différentes nations du monde sont accompagnées par de nombreux risques ce qui requièrent l'intervention des banques par ses différents moyens et techniques de paiement qui offrent le maximum de garanties aux exportateurs et aux importateurs. Pour cela, nous avons essayé d'étudier deux principales techniques de paiement à l'international, à savoir : le crédit documentaire et la remise documentaire.

Après avoir traité le cadre conceptuel du commerce extérieur dans le premier chapitre, ces définitions et ces théories, nous avons évoqués les moyens de paiement à l'international et les documents usuels du commerce extérieur et les différents incoterms liés aux opérations d'import-export, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire dans un deuxième chapitre, dont on a présenté le déroulement de chacun de ses deux modalités de paiement, leur formes et leurs intervenant, et quelques avantages et inconvénient.

Dans le but de répondre à notre problématique et de mettre en pratique les connaissances théoriques présentées dans les deux premiers chapitres de ce travail, nous avons effectué un stage au sein de la banque BADR d'Akbou agence 358. Cette expérience nous a permis comprendre le processus de mise en place d'un documentaire et d'une remise documentaire et de faire, ainsi, la distinction entre les deux.

En outre, nous avons bénéficié d'un entretiens auprès des responsables de l'agence, ce qui nous a permis de décrire d'une façon concrète la comparaison du déroulement des deux techniques de financement des opérations d'import-export (CREDOC & REMDOC).

En analysant les hypothèses formulées dans le cadre de notre problématique, ainsi que les résultats de nos recherches bibliographiques et de notre stage pratique, nous avons obtenu les résultats suivants :

- Le crédit documentaire est une opération coûteuse et un peu compliqué, mais c'est la technique la plus sécurisée
- La remise documentaire est une opération souple et facile et aussi moins cher mais elle se repose sur plusieurs risques, et pour cela cette technique exige en premier lieu un degré de confiance entre les contractants
- Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement des opérations du commerce international

- Le crédit documentaire lutte contre certains risques comme l'insolvabilité de l'importateur et les risques liés à la marchandise importé

En somme, l'ensemble des obtenus montrent clairement que le crédit documentaire est la technique de financement préférée de la banque BADR. Cette constatation souligne son importance dans le cadre du commerce extérieur.

En ce qui concerne les recommandations, il est fortement conseillé aux opérateurs de porter une attention particulière à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers avant toute transaction, même si elle semble simple. Cette démarche permettra de s'assurer que tous les aspects juridiques et financiers sont pris en compte de manière adéquate, réduisant ainsi les risques potentiels et les éventuels litiges.

Il est primordial de reconnaître l'importance d'une communication claire et transparente entre les parties impliquées dans le commerce extérieur. Les opérateurs doivent être vigilants quant aux termes et conditions des contrats, en s'assurant qu'ils sont équilibrés et mutuellement avantageux. La consultation d'experts bancaires peut également contribuer à une meilleure compréhension des mécanismes du crédit documentaire et fournir des conseils précieux pour une gestion efficace des transactions.

Enfin, ce travail nous a permis d'élargir nos connaissances sur le commerce extérieur et de les confronter au monde professionnel grâce à notre stage pratique, même s'il était de courte durée. Cependant, si nous avions eu plus de temps et de données, nous aurions pu obtenir des résultats encore plus significatifs. Malgré ces limitations, cette expérience a été enrichissante et a contribué à notre développement professionnel.

Bibliographies

Ouvrage

- AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation »,
- AMIEUR-S, « Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance No06 2003,
- BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010,
- BORONARD V, MASSABI-François M, PETITCJERC M, Poulain. E, Rosa-LONJON L, « Commerce international Technique et Management des opérations », 2ème édition, Bréal, Rosny, 1998,
- Corinne Pasco, « commerce international » Dunod, Paris, 2002 (4^eédition)
- Didier –pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux »,4eme éd, ESKA, 2007,
- G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008
- G. Legrand et H. Martini, « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2000,
- G. Legrand et H. Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNUD, Paris, 2008,
- GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international import –export » ,7eme éd, DUNOD, paris, 2002,
- GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Techniques du commerce international, édition du nord, paris, 2002,
- GHISLAINE LE GRAND, HUBERTMARTINI, « Le petite x port », Edition DUNOD, Paris, 2009,
- HASSINES, « *Financement du commerce international par les techniques documentaires* », mémoire du magister, Université de Tunis2015,
- Ksouri, « les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014,
- KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : Quel impact sur la rentabilité 5Ibid,
- Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius,
- Les Memos, « Le crédit documentaire », édition El DAR OTHMANIA, Alger,
- KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016,

- Krugman, P. (1992). "Les sources de la croissance économique dans une économie interdépendante". *Économie et prévision*, 106(5), 3-17.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2015). *International Economics: Theory and Policy* (10th Edition). Boston, MA : Pearson.
- L. Bernet- Rollan, « Principes de technique bancaire », 23e édition, DUNOD, Paris, 2004,
- MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E, Op.cit,
- MATHIEU.M, « l'exploitant bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », édition la revue banque, Paris,1995.
- MINON : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994
- MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002, P 226 23 LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », op.cit,
- MONOD, Didierre-pierre, « Moyens et technique de paiements internationaux », 2007,
- NAJI ; « le commerce international : théories, techniques et applications, édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005,
- NEHMEC, stratégies commerciales et technique inter nationales, les éditions d'organisation, novembre1992.
- Olivier TORRES, « PME de nouvelles approche », Edition Economica, Paris, 1998,
- S. RACK, « Le petit Retz de la nouvelle finance », Retz, Paris, 1999,
- S. HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011. Sloman, J. & Wride, A. (2020). *Economics* (10th Edition). Harlow, UK: Pearson.
- V. MEYER, C. ROLIN.

Memoires

- REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, Chapitre II Les instruments et techniques de paiement à l'international
- HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017
- HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017
- Mémoire fin d'étude (les technique et les moyens de paiement dans le financement du commerce international Cas « ENIEM » Tizi Ouzou
- HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

- KEBBAB Kawthar, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012
- M75=mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012
- MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016

Article

- Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.
- Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.
- L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».
- L'article 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

Site

- Banque mondiale. (2020). "Commerce international". Consulté le 7 juin 2023, à partir de <https://www.banquemonde.org/fr/topic/trade>
- <http://economie.trader-finance.fr/importation/>
- <http://www.glossaire-international.com>
- <http://www.iccwbo.org/about-icc/>
- <http://www.lemonde.fr/>
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385a42b312b7.pdf>
- OMC. (2021). "Qu'est-ce que le commerce international ?". Consulté le 7 juin 2023, à partir de https://www.wto.org/french/tratop_f/tradfa_f/intro_f.htm
- www.Crédit –documentaire.com, consulté le 06/06/2018.
- wiccservices.com a été indexé pour la première fois par Google en Avril 2021.

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des schémas

Introduction générale 1

Chapitre I: Un aperçu sur le commerce extérieur

Section 01 : le cadre conceptuel du commerce extérieur et son évolution 4

1. Définition du commerce extérieur..... 4

1.1 L'importation et l'exportation..... 5

2. Les théories du commerce international..... 6

2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) 6

2.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) 7

2.3 La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson) 7

2.4 Paradoxe de W. Léontief 7

2.5 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966) 8

2.6 La théorie de l'écart technologique 8

3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)..... 9

3.1 Les services de la CCI 9

3.2 Développement des échanges extérieurs 10

4. Les documents usuels du commerce extérieur 10

4.1. Les documents de prix 11

4.2 Les documents de transport 11

4.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading) 12

4.2.2 La lettre de transport aérien (air way bill) 12

4.2.3 La lettre de transport routier (truck waybil) LTR 12

4.2.4 Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI (rail waybillI).....	12
4.2.5 Récépissé postal (bulletin d'expédition).....	13
4.2.6 Document de transport combiné FIATA (multimodal)	13
4.3 Document d'assurance.....	13
4.3.1 La police d'assurance	13
4.3.2 Les certificats d'assurance.....	13
4.3.3 L'avenant d'assurance.....	13
4.4 Les documents douaniers.....	14
4.4.1 Les documents annexes.....	14
4.5 Les documents les plus utilisés sont	14
4.5.1 Le certificat d'origine	14
4.5.2 La note ou certificat de poids.....	14
4.5.3 La liste de colisage.....	14
4.5.4 Le certificat sanitaire.....	14
4.5.6 Le certificat d'analyse	15
4.5.6 Le certificat phytosanitaire	15
5. Les instruments de paiements	15
5.1 Le paiement à l'avance	15
5.2 Le chèque.....	15
5.3 La lettre de change.....	16
5.4 Le billet à ordre.....	17
5.5 Le virement SWIFT	18
6. L'évolution du commerce extérieur en Algérie	19
6.1 La législation du commerce extérieur de l'Algérie	20
Section 02 : Les incoterms et le contrat commercial international	23
1. Définition des Incoterms	23
2. Les principes clés	23

3. La démarche des incoterms	24
4. La répartition des frais de logistique	28
5. Quels Incoterms pour le transport Maritime ou transport aérien ?	29
5.1 Quels Incoterms pour tous les types de transports ?.....	29
5.2 Quels sont les Incoterms les plus utilisés ?.....	30
5.3 Pourquoi utiliser les incoterms?	30
5.4 Comment trouver les bons Incoterms ?	30
6. Le contrat commercial international	31
6.1 Définition du contrat commercial international	32
6.1.1 Définition juridique.....	32
6.1.2. Définition économique.....	32
6.2 Conditions de formation du contrat international.....	32
6.2.1 Le consentement	32
6.2.2 L'objet.....	32
6.2.3 La capacité des parties	32
6.3 Contenu et forme du contrat international :.....	32
6.4 Les clauses importantes du contrat international.....	33
Conclusion.....	34

Chapitre II: Les techniques de paiement à l'international

Introduction	35
Section 01 : Le crédit documentaire.....	35
1.1 Généralités sur le crédit documentaire	36
1.1.1 Définition du crédit documentaire	36
1.1.2 Les intervenants du crédit documentaire	37
1.1.3 Les différentes formes de crédit documentaire	38
1.1.4 Les objectifs de crédit documentaire	42
1.1.5 Les caractéristiques du crédit documentaire	42

1.2 Le déroulement du crédit documentaire	43
1.3 Avantages et inconvénients du crédit documentaire	46
Section 02 : la remise documentaire	47
1. Définition de la remise documentaire:	48
2. Les intervenants de la remise documentaire	49
3. Formes de réalisation	50
3.1 Document contre paiement (D/P)	50
3.2 Documents contre acceptation (D/A)	51
3.3 Document contre acceptation et aval (garantie, caution)	52
3.4 Objectif de la remise documentaire	52
4. Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire	53
4.1 Le fonctionnement	53
4.2 Déroulement de la remise documentaire	54
5. Aspect juridique de la remise documentaire	54
6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	56
6.1 Les avantages de REMDOG	56
6.2 Les inconvénients de REMDOC	56
Conclusion	58

Chapitre III: Etude comparative entre crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la banque BADR Akbou

Introduction	59
Section 01 : Présentation de la banque de l' agriculture et du développement rural (BADR) .	59
1. Historique de la BADR	59
2. Les Missions de la BADR	60
3. Les objectifs de La BADR	60
Section 02 : Le crédit documentaire et la remise documentaire	63
Introduction	63

1. Le déroulement d'une opération de crédit documentaire	63
1.1 Présentation du contrat	63
1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation.....	64
1.2.1 L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	65
1.2.2 L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	66
1.3 L'ouverture du crédit documentaire	66
1.3.1 Pour l'importateur.....	66
1.4 Emission du crédit documentaire	68
1.5 La réalisation de Credoc	68
1.6 L'apurement du dossier de domiciliation crédit documentaire	69
2. Le déroulement d'une opération de la remise documentaire	69
2.1 Présentation du contrat commercial	69
2.2 L'ouverture de dossier de domiciliation	70
2.2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation.....	70
2.2.2 L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	71
2.3 Le déroulement d'une opération de remise documentaire	71
2.3.1 La constitution de la commission de domiciliation	71
2.3.2 La réalisation d'une remise documentaire.....	72
2.3.3 L'apurement du dossier de domiciliation	72
2.4 Récapitulatif de déroulement de la remise documentaire.....	73
Section 03 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire	73
1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC.....	74
1.1 L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	74
1.2 La procédure de déroulement de l'opération	74
1.3 Les documents exigés.....	75
1.4 Les commissions.....	76

2. Comparaison des différentes intervenantes et composants pour la REMDOC et CREDOC	76
3. Synthèse des résultats comparatifs	77
4. Les avantages et les inconvénients des deux modalités	78
5. Recommandation.....	79
Conclusion.....	79
<i>Conclusion générale</i>	80

Bibliographies

Annexes

Résumé

Annexes

Résumé

L'ensemble des transactions commerciales internationales (exportations et importations) réalisées entre les différents pays du monde, engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques. A cet effet, plusieurs techniques de paiements ont été mise en place par les banques pour faire face à ses risques, en offrant aux importateurs et aux exportateurs des services de financement plus sécurisées. Notre objectif à travers cette étude, est de montrer les différents moyens et techniques de paiement à l'international et les documents usuels, les exigences du contrat commerciale international, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, dont le but est d'étudier leurs déroulements, leurs efficacités, et en fin de réaliser un résultat comparatif entre ses deux dernières techniques de paiement. Pour cela, on a effectué un stage pratique au sein de la banque BADR agence 358 d'AKBOU, où nous avons traité deux opérations d'importations réalisées par deux entreprises algériennes. En analysant les hypothèses formulées dans le cadre de notre problématique, ainsi que les résultats de nos recherches bibliographiques et de notre stage pratique, l'ensemble des résultats obtenus montrent clairement que le crédit documentaire est la technique de financement préférée de la banque BADR. Cette constatation souligne son importance dans le cadre du commerce extérieur.

Mots clés : commerce internationale, crédit documentaire, remise documentaires, BADR agence 358 d'AKBOU.

Abstract:

The global transactions in international trade (exports and imports) between different countries result in a significant flow of goods and monetary exchanges, which poses various risks. To mitigate these risks, banks have implemented several payment techniques, offering importers and exporters more secure financing services. The objective of this study is to explore the different means and techniques of international payment, the standard documents, and the requirements of international commercial contracts, with a focus on documentary credit and documentary collection. We aim to examine their processes, efficiencies, and ultimately provide a comparative analysis between these two payment methods. To achieve this, we conducted a practical internship at the BADR Bank, AKBOU Branch, where we handled two import transactions for Algerian companies. By analyzing the hypotheses formulated in our research question, along with the findings from our literature review and practical internship, it becomes evident that documentary credit is the preferred financing technique at the BADR Bank. This observation highlights its significance in international trade.

Keywords: international trade, documentary credit, documentary collection, BADR Bank AKBOU Branch.